

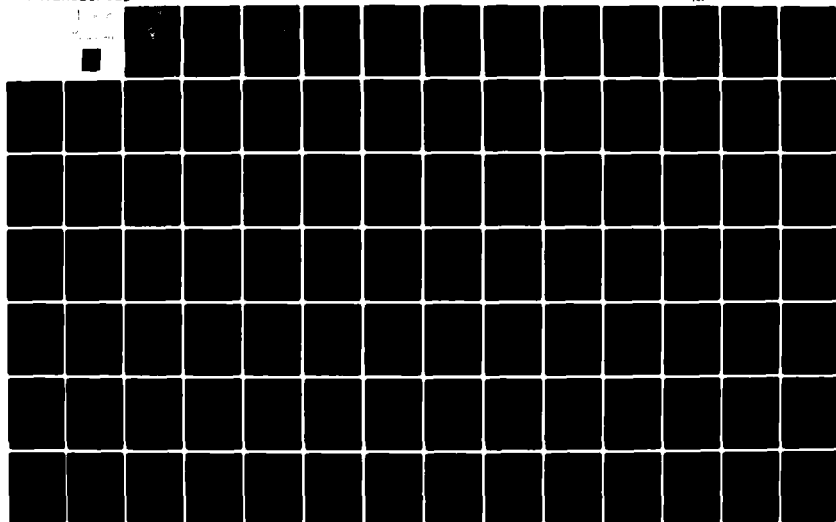
AD-A091 090

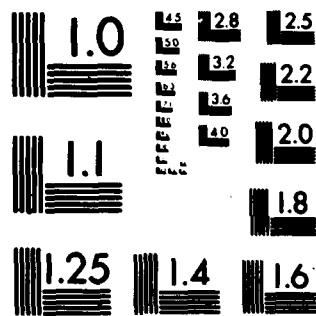
NAVAL POSTGRADUATE SCHOOL MONTEREY CA
THE IDENTIFICATION OF LINKER CHARACTERISTICS AMONG VENEZUELAN S--ETC(U)
JUN 80 R M HERNANDEZ

F/6 5/1

UNCLASSIFIED

NI





MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A

LEVEL

2

NAVAL POSTGRADUATE SCHOOL
Monterey, California

AD A091090



DTIC
ELECTE
NOV 3 1980

THESIS

DDC FILE COPY

THE IDENTIFICATION OF LINKER
CHARACTERISTICS AMONG VENEZUELAN
STUDENTS IN THE UNITED STATES

by

Recaredo M. Del Rosario Hernandez

June 1980

Thesis Advisor:

J. W. Creighton

Approved for public release; distribution unlimited.

THIS DOCUMENT IS BEST QUALITY PRACTICABLE.
THE COPY FURNISHED TO DDC CONTAINED A
SIGNIFICANT NUMBER OF PAGES WHICH DO NOT
REPRODUCE LEGIBLY.

80 70 21 004

DISCLAIMER NOTICE

**THIS DOCUMENT IS BEST QUALITY
PRACTICABLE. THE COPY FURNISHED
TO DTIC CONTAINED A SIGNIFICANT
NUMBER OF PAGES WHICH DO NOT
REPRODUCE LEGIBLY.**

SECURITY CLASSIFICATION OF THIS PAGE (When Data Entered)

REPORT DOCUMENTATION PAGE		READ INSTRUCTIONS BEFORE COMPLETING FORM	
1. REPORT NUMBER	2. GOVT ACCESSION NO.	3. RECIPIENT'S CATALOG NUMBER	
	AD-A091090		
4. TITLE (and Subtitle)	5. TYPE OF REPORT - PERIOD COVERED		
6 The Identification of Linker Characteristics among Venezuelan Students in the United States	9 Master's Thesis, June 1980		
7. AUTHOR(s)	8. PERFORMING ORG. REPORT NUMBER		
10 Recaredo M. Del Rosario Hernandez			
9. PERFORMING ORGANIZATION NAME AND ADDRESS	10. PROGRAM ELEMENT, PROJECT, TASK AREA & WORK UNIT NUMBERS		
Naval Postgraduate School Monterey, California 93940			
11. CONTROLLING OFFICE NAME AND ADDRESS	12. REPORT DATE		
Naval Postgraduate School Monterey, California 93940	11 June 1980		
14. MONITORING AGENCY NAME & ADDRESS (if different from Controlling Office)	13. NUMBER OF PAGES		
Naval Postgraduate School Monterey, California 93940	183		
15. SECURITY CLASS. (of this report)	16. DISTRIBUTION STATEMENT (of this Report)		
12 185 Unclassified	Approved for public release; distribution unlimited.		
17. DISTRIBUTION STATEMENT (of the abstract entered in Block 20, if different from Report)			
18. SUPPLEMENTARY NOTES			
19. KEY WORDS (Continue on reverse side if necessary and identify by block number)			
Eslabón Innovador Invención Adopción Inventor Innovación			
20. ABSTRACT (Continue on reverse side if necessary and identify by block number)			
The process of technology transfer is dependent on personal communication between individuals knowledgeable in new technology and who are willing to share this knowledge with others for the purpose of increasing the benefits to mankind. A modified version of a previously developed situational test for naval officers is used to determine the natural ability among Venezuelan students in the United States to transfer technical information and bring about its adoption. Emphasis			

DD FORM 1 JAN 73 1473
(Page 1)

EDITION OF 1 NOV 65 IS OBSOLETE
S/N 0102-014-6001

1

SECURITY CLASSIFICATION OF THIS PAGE (When Data Entered)

251450

is placed on locating and understanding these individuals to improve the effectiveness and efficiency of technology transfer efforts of Venezuelan agencies. Extensive analysis is performed on the results of questionnaires. Conclusions are drawn and recommendations for additional investigation are provided.

Accession For	
ITTC (22481)	<input checked="checked" type="checkbox"/>
ITIC T'S	<input type="checkbox"/>
Unprocessed	
Justification	
By	
Distribution/	
Availability Codes	
Serial and/or	
Special	
Date	
A23 NH	

Approved for public release; distribution unlimited.

The Identification of Linker Characteristics among
Venezuelan Students in the United States

by

Recaredo M. Del Rosario Hernandez
Commander, Venezuelan Navy
Graduate of Venezuelan Naval Academy, 1963

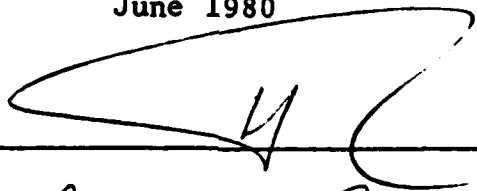
Submitted in partial fulfillment of the
requirements for the degree of

MASTER OF SCIENCE IN MANAGEMENT

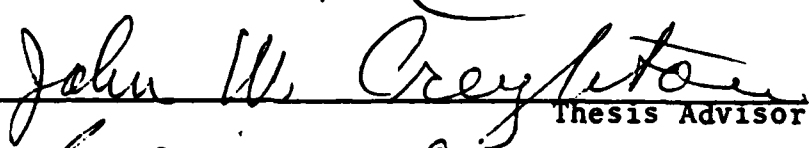
from the


NAVAL POSTGRADUATE SCHOOL
June 1980

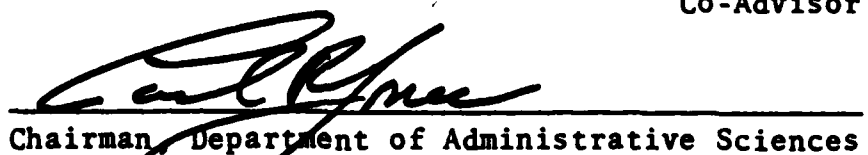
Author

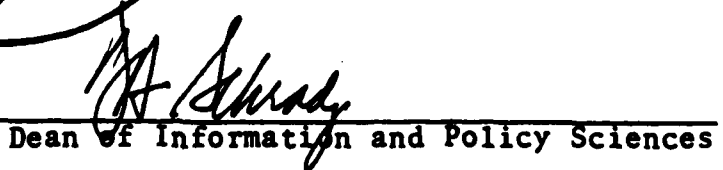


Approved by:

 Thesis Advisor

 Co-Advisor


Chairman, Department of Administrative Sciences


Dean of Information and Policy Sciences

ABSTRACTO

El proceso de la transferencia de tecnologia, depende en un gran porcentaje de la comunicacion interpersonal entre los individuos o entidades que poseen los conocimientos tecnologicos y quienes los necesitan para incrementar los beneficios derivados de su empleo.

Una version modificada de una prueba situacional, previamente desarrollada para los oficiales Navales en los Estados Unidos De Norte America y adaptada al medio civil, fue utilizada con el fin de determinar la condicion natural de los estudeantes Venezolanos en U.S.A., para adoptar, transferir y adaptar tecnologia a nuestro medio.

Enfasis fue puesto en localizar y utilizar esta clase de individuos para maximizar la eficiencia y activar el esfuerzo de nuestras organizaciones en la consecucion de sus objetivos.

Un extenso analisis es realizado sobre los cuestionarios. Conclusiones y recomendaciones derivadas de este estudio, son dadas a objeto de continuar investigaciones en este campo.

ABSTRACT

The process of technology transfer is dependent on personal communication between individuals knowledgeable in new technology and who are willing to share this knowledge with others for the purpose of increasing the benefits to mankind. A modified version of a previously developed situational test for naval officers is used to determine the natural ability among Venezuelan students in the United States to transfer technical information and bring about its adoption. Emphasis is placed on locating and understanding these individuals to improve the effectiveness and efficiency of technology transfer efforts of Venezuelan agencies. Extensive analysis is performed on the results of questionnaires. Conclusions are drawn and recommendations for additional investigation are provided.

I. INTRODUCTION

Chapter I expresses the need for accelerating information and diffusion processes so as to make possible the effective use of available resources.

II. CONCEPTS

A discussion is presented on the subject of how information is transmitted within a group, organization, or culture, and between them. Reference is made to accepted concepts of information movement, acceptance, and application as presented by various authors.

The concepts of information or technology acceptance by individuals ranging in characteristics from innovators, early adopters, population majority, late adopters, and laggards as described by Rogers and Shoemaker and other authors is referred to as the basis for work performed by Creighton, Jolly and Denning. This work, in turn, differs from other work by distinguishing between innovators and linkers, and presents a methodology for identifying those individuals which have characteristics enabling them to link, or get together, the new idea generators with potential users of those ideas. Rather than use the descriptive word "laggard" as frequently used in the literature to identify individuals who resist or are very slow to adopt new

technologies or ideas, Creighton, Jolly and Denning used the word "Stabilizers." The range of people thus was from Linkers, to Potential Linkers, to Discriminating Majority, to Potential Stabilizers, to Stabilizers. In this work, the author uses the word "eslabones" for linkers and "establisadores" for stabilizers and modifies the Creighton, Jolly and Denning approach to fit Venezuelans studying in the United States.

It is pointed out that these characteristics are neither good nor bad, but that they can be used as a resource in the general field of knowledge utilization.

III. OBJECTIVES

The objective of this work is to determine which Venezuelan students enrolled in education programs in the United States have Linker or Stabilizer tendencies. If determined, it is believed that this knowledge might be used as a resource for the further economic development of Venezuela.

IV. DEFINITIONS

The meanings of many of the terms used in research in this field and reported in the English language are not universally understood by peoples of differing backgrounds. It is difficult to express these meanings and concepts in

another language, and also to blend new ideas and concepts by the author, whose native tongue is Spanish, with those already advanced. For this reason, explanations of meanings are presented.

V. QUESTIONNAIRE

Background information upon which this work was based was reported by Creighton, Jolly and Denning in 1972. That effort resulted from information obtained by questionnaire. This work also is based upon information obtained from a questionnaire. It, however, was modified to take advantage of current new understandings in the field, to adapt to the Spanish language, and to adjust to an entirely different population group.

This chapter describes the survey questionnaire. It presents each question asked, gives its intent, and provides its rationale support from literature derived from other studies.

VI. METHODOLOGY

Methodology is described here, including the scoring of responses and the treatment of responses in preparation for analysis.

VII. QUESTIONNAIRE ADMINISTRATION AND DATA COLLECTION

Details concerning the issuance of the questionnaire and the treatment of the data are presented.

VIII. ANALYSIS AND RESULTS

This chapter describes the survey results and refers to visual presentations in the various appendices.

Appendix B presents the scoring for the responses. The scores were then analyzed and plotted. See Appendix C. Reference is then made to Appendix D which presents histograms of responses to each question. Reference is also made to Appendices G and F. A comparison between histograms shown in these two appendices provides visual indication of the contribution of each question toward the discrimination between Linkers and Stabilizers. Appendix H provides the comparison by showing Linker and Stabilizer responses to each question on the same page.

IX. THE LINKER WITHIN THE TECHNOLOGY TRANSFERENCE PROCESS

A description of how a Linker works within and for an organization is given here, as are some of the benefits which might be returned to an organization by persons or activities engaged in the linking process. Examples are also given.

X. ADVANCES AND BENEFITS OF THE UTILIZATION
OF THE TECHNOLOGY TRANSFER

Some technology transfer examples which have resulted in benefits for various establishments are given.

XI. DETECTION AND UTILIZATION OF THE LINKER
WITHIN AN ORGANIZATION

Obviously it is impractical to administer a Linker questionnaire to people within an organization for the purpose of identifying Linkers. In fact, it might be a mistake to do so because of the danger of placing too much importance on Linker characteristics. These characteristics are not necessarily a part of the characteristics of a good member of an organization.

A knowledge of contributions a linker type of individual might make and how he makes them can be useful, however. This is particularly true when innovations and innovative managers and executives are needed. This chapter gives insight into how a linker type individual makes his contributions and how he might be identified without resorting to a questionnaire.

TABLE DE CONTENIDO

I.	INTRODUCCION - - - - -	13
II.	CONCEPTOS- - - - -	15
III.	OBJETIVOS- - - - -	18
IV.	DEFINICIONES - - - - -	19
V.	CUESTIONARIO - - - - -	22
VI.	METODOLOGIA- - - - -	37
VII.	ADMINISTRACION DEL CUESTIONARIO Y RECOLECCION DE DATOS - - - - -	41
VIII.	ANALISIS Y RESULTADOS- - - - -	43
IX.	EL ESLABON DENTRO DEL PROCESO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA- - - - -	46
X.	AVANCES Y BENEFICIOS DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA- - - - -	53
XI.	DETECCION Y UTILIZACION DEL ESLABON DENTRO DE LA ORGANIZACION- - - - -	59
XII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES - - - - -	62
ANEXO A -	"CENSO DE PREFERENCIA PROFESIONAL"- - - - -	64
ANEXO B -	VALORES PARA EL "CENSO DE LA PREFERENCIA PROFESIONAL"- - - - -	70
ANEXO C -	ANALISIS DE DISTRIBUCION- - - - -	71
ANEXO D -	HISTOGRAMA DE CADA UNA DE LAS PREGUNTAS DEL CUESTIONARIO USANDO TODA LA MUESTRA - - - - -	80
ANEXO E -	CANTIDAD DE CADA UNO DE LOS GRUPOS EN LA MUESTRA - - - - -	103
ANEXO F -	HISTOGRAMA DE CADA PREGUNTA, UTILIZANDO EL GRUPO DE ESLABONES SOLAMENTE - - - - -	104

ANEXO G - HISTOGRAMA DE CADA PREGUNTA UTILIZANDO EL GRUPO DE ESTABILIZADORES SOLAMENTE - - -	124
ANEXO H - HISTOGRAMA UTILIZANDO LAS RESPUESTAS DE CADA PREGUNTA DE LOS GRUPOS DE ESLABONES Y ESTABILIZADORES - - - - -	144
ANEXO I - GRAFICO DE DISPERSION EDAD-CALIFICACION - - -	163
BIBLIOGRAFÍA- - - - -	180
LISTA DE DISTRIBUCIÓN - - - - -	183

I. INTRODUCCION

En el mundo moderno y cambiante que hoy vivimos, pleno de grandes avances tecnológicos y científicos, de complejos problemas, de un sinfin de inimaginables proyectos; donde se invierten cuantiosos recursos financieros en investigaciones y desarrollo de nuevas tecnologías; se impone la necesidad de racionalizar el uso de los cada día más escasos recursos que provee la naturaleza; buscando ese objetivo, la integración de esfuerzos, a fin de maximizar los vastos conocimientos científicos y tecnológicos de los cuales dispone actualmente la humanidad, es una realidad inobjetable.

Por ésta y otras razones, en ninguna otra época de la historia del mundo se ha hecho tan imperiosa la necesidad de intercambiar información, con el propósito de concretar esfuerzos para la consecución de objetivos claros y definidos.

Tecnología se refiere a la sistemática aplicación de conocimientos científicos, los cuales permitirán arribar a conclusiones prácticas y a mejores soluciones de los problemas. Esto incluye guías para la ubicación de recursos, analizar problemas, supervisar personas, detectar enfermedades, cosechar siembras, transportar personal y muchos otros. Por eso, hoy más que nunca los avances tecnológicos inducen a fundamentales y persistentes cambios, demandando la

necesidad del intercambio de información sobre los más recientes avances tecnológicos y científicos del saber humano.

Al correr del tiempo el proceso de transferencia ha sido practicado informalmente, motivo por el cual nuestra era, de explosivos conocimientos; reclama en una forma determinante y paralela la necesidad de estudiar y lograr un efectivo proceso de transferencia que permita poner estos conocimientos en una forma objetiva y precisa al servicio de nuestras necesidades.

Por estas razones y muchas más, es como durante las dos últimas décadas se ha promocionado y se ha convertido en un interesante campo de investigación la transferencia de tecnología.

II. CONCEPTOS

Transferencia de tecnología ha sido definida como "EL PROPÓSITO DE UN CONSCIENTE ESFUERZO PARA MOVER RECURSOS TÉCNICOS, MATERIALES, MÉTODOS E INFORMACIÓN, DESDE EL LUGAR DE DESCUBRIMIENTO O INVENCION HASTA LOS NUEVOS USUARIOS" [Gilmore, 1969].

El mismo Gilmore, al igual que otros investigadores sobre este campo como Havelock, Rogers y Shoemaker, citados en la bibliografía indican que la información intercambiada através del contacto personal, es de primaria importancia, permitiendo esto, descubrir características del proceso de transferencia de tecnología en los individuos. El incremento de este flujo de conocimientos, puede lograrse agregando otras alternativas, como por ejemplo: estableciendo la identificación de individuos cuyas características permitan el enlace entre el suplidor y el usuario de tecnología.

Basado en estos generalizados conceptos concluimos que el proceso de transferencia de tecnología estaría formado por tres elementos: (1) el origen de las ideas o conocimientos (el inventor o descubridor genera nuevas ideas, conceptos, materiales, etc.), (2) la difusión o diseminación de esas ideas o conocimientos (la función que cumple la persona que tiene la característica de enlazar o unir, transfiriendo el producto del inventor o descubridor al

potencial usuario), y (3) las consecuencias de esas ideas o conocimientos (las cuales son aprovechadas y puestas en práctica por el usuario). Con justificados motivos podemos decir que esa persona-enlace a quien de ahora en adelante llamaremos Eslabón es el primer ingrediente en el proceso de transferencia de tecnología. Una común característica del Eslabón es que él; bajo su propio riesgo; toma la iniciativa de buscar ideas y conocimientos fuera de su medio ambiente, adelantándose a lo que se podría llamar el flujo o proceso normal de información; trayendo y presentando a los potenciales usuarios, lo que ellos podrían obtener de esas ideas o conocimientos si fuesen puestos en práctica. Entonces este mecanismo de unión [Eslabón] puede ser incorporado dentro del medio ambiente del suplidor o del usuario; aunque, estudios realizados por Gilmore, (p. 3) llegan a la conclusión, al igual que otros autores citados en su reporte de que "La acción para una real transferencia de tecnología comenzaría en los potenciales usuarios más que, con los originadores." La importancia de ubicar este mecanismo de unión en la organización de los usuarios fué estudiada y corroborada por Creighton, Jolly y Denning, 1972 como resultado de sus investigaciones sobre las funciones del Eslabón, basado no solamente en consideraciones de comportamiento, sino también tomando en cuenta las económicas. Ellos expresan en sus estudios lo siguiente: "Los recursos

necesarios para la implantación y utilización de este tercer mecanismo, daría un mayor resultado si este esfuerzo es realizado dentro del campo de los usuarios." Continúan diciendo: "Esta conclusión es basada en la hipótesis de que: En igualdad de recursos, un efectivo mecanismo de transferencia en los usuarios, producirá más alto coeficiente de utilización de tecnología que si éste es ubicado entre los suplidores y los usuarios.

III. OBJETIVOS

El plan de Becas "Gran Mariscal de Ayacucho" fué establecido por el Gobierno de la República de Venezuela en 1974, con el objeto específico de ayudar a capacitar la fuerza laboral tanto técnica como profesional en las áreas prioritarias requeridas en la implementación y ejecución del plan de Desarrollo Económico de la Nación. Utilizando un grupo de este personal, quienes estudian en los E.E.U.U. se tratara de:

a) Identificar dentro de este grupo la existencia de aquellos individuos con características naturales, los cuales serian potenciales candidatos para servir de Eslabón entre los suplidores y los usuarios en el proceso de transferencia y desarrollo.

b) Determinar que, a medida que las personas aumentan en edad, tienden a ser más conservadoras y resistentes a aceptar nuevas ideas.

Lo anterior da origen a la hipótesis formulada en los siguientes términos: En un universo considerado, la escogencia del Eslabón, debe ser realizada en los individuos cuyas edades oscilan entre los 20 y 40 años de edad.

IV. DEFINICIONES

Ha sido sugerido y puesto en práctica por muchos autores, el de no asumir un estricto, rígido y universal significado de cada uno de los vocablos usados para expresar o definir un termino. Esto en particular es aplicable al campo de la transferencia de tecnología, donde para conformar sus ideas y terminología, ha tenido que valerse de muchas palabras a las cuales se les ha asignado una definición arbitraria en particular, aplicable en el estudio de este nuevo arte.

En este estudio, el autor, ha mantenido esta prerrogativa de la misma manera como lo han hecho otros investigadores en su campo, asignándoles significados específicos a varios de los términos, de manera de producir y darle forma a sus propias ideas. Mientras que el significado estrictamente literario, nos da una definición apropiada de cada término, estas, no son tomadas con el mismo contexto, sino que, se intenta adaptarlas dándole un significado propio en el medio que nos envuelve.

DEFINICION DE TERMINOS:

Eslabón: Es un individuo que usando su propia iniciativa, busca en otros medios ambientes innovaciones, tanto en lo científico como en lo técnico, el cual actuando como un intermediario enlaza a los originadores de las tecnologías o ideas con los potenciales usuarios de las mismas.

Inversión: (1) Una inversión es un acto de creación o de organización, (2) Es el proceso mediante el cual nuevas ideas son creadas o desarrolladas, (3) Es el primero en descubrir nuevos conocimientos o ideas. [La base para esta definición es derivada de (a) WEBSTER'S THIRD INTERNATIONAL DICTIONARY, 1961. (b) ROGER Y. SHOEMAKER, 1971, p. 7. (c) GOLDHAR, 1974, p. 36.]

Inventor: La persona que origina o crea, como producto de su propia imaginación o ingenio, ejemplo un producto o concepto totalmente nuevo que permita incrementar las bases existentes de conocimientos. (La base para esta definición es derivada de WEBSTER'S THIRD INTERNATIONAL DICTIONARY, 1961.)

Innovación: (1) Una innovación es una inversión que es aplicada por primera vez. (2) El primer uso de una inversión, o la combinación única de inversiones en función de las necesidades del usuario o cliente. (3) Una idea práctica, un objeto percibido como nuevo por un individuo. [La base para esta definición es derivada de (a) MANSFIELD, et al.; 1971, p. 11. (b) GOLDHAR, 1974, p. 36. (c) ROGERS y SHOEMAKER, 1971, p. 19.]

Innovador: El individuo, quien através de la aplicación de los conocimientos existentes, sorprendentemente origina una optima solución a un definido problema hasta ese momento desconocida. (La base para esta definición es derivada del AMERICAN COLLEGE DICTIONARY, 1970.)

Adopción: Se refiere al uso momentaneo o continuo de nuevas ideas o innovaciones, con miras a su desarrollo y no a tomarlas como un simple ensayo. (La base para esta definición fué derivada de WEBSTER's THIRD INTERNATIONAL DICTIONARY, 1961.)

V. CUESTIONARIO

La necesidad de identificar específicamente el Eslabón fué estudiado por Creighton, Jolly y Denning en 1972. Sus esfuerzos fueron dirigidos para tratar de producir un cuestionario que pudiera dar un máximo grado de credibilidad y que fuera capaz de aislar e identificar dentro de una determinada muestra quienes tienen potencial de Eslabón, o para ubicar a aquellos individuos que están actuando como tales dentro de la organización.

Con esto en mente, el grupo investigador, después de muchos ensayos, de ajustes, reajustes y determinada su validación, arribaron a un cuestionario que fué llamada "CENSO DE PREFERENCIA PARA OFICIALES NAVALES." Las preguntas y respuestas existentes en el mismo, tuvieron un gran soporte en las investigaciones e informaciones originadas en el Centro de Difusión de Documentos de la Universidad del Estado de Michigan, donde Rogers y Shoemaker [Ref. 16] analizaron una considerable cantidad de reportes, de los cuales aproximadamente 1.200 empíricos y cerca de 300 con un alto porcentaje de credibilidad, todos ellos procedentes de un variado número de autores y disciplinas.

Con el objeto de realizar este reporte, el cuestionario original "Censo de Preferencia Profesional para Oficiales Navales" fué ligeramente modificado para adaptar algunas

preguntas al medio civil donde sería empleado. A continuación una pequeña explicación de estos cambios producidos en algunas de las preguntas, así como un sintetizado análisis de cada una de las mismas y los motivos que indujeron a su escogencia. Mayor información para cada una de las preguntas originales pueden ser encontradas en Ref. 5.

La primera pregunta del cuestionario original es: "Asumiendo que Ud. esta haciendo carrera dentro de la vida militar, Cuál sería el rango más alto que Ud. aspiraría?, se cambió "Carrera en la vida Militar" por "Carrera en el Gobierno." La finalidad de la pregunta se mantuvo, solamente el método para determinar "las aspiraciones más altas del individuo" fué cambiado. La razón básica para este cambio, fué adaptar la pregunta al medio civil en el cual sería empleado el cuestionario. Como resultado, "Aspiraciones en la Carrera" aparece como un indicador tanto para el medio ambiente militar como para el civil, a fin de ser respondido en función de la interpretación particular de cada individuo; ésto es basado en las proposiciones de Rogers y Shoemaker, p. 188 quienes concluyen que: "Aquellas personas que por su forma de ser, sienten el deseo de adoptar, primero que nadie nuevas ideas, conocimientos, etc.: tambien tienen un alto nivel de aspiraciones (educación, ocupaciones, etc.) que aquellos, cuyos deseos de adopción se manifiestan traidamente. Esta conclusión es soportada por 29 de los 35 estudios que han sido realizados por Rogers y Shoemaker, p. 367-8.

En previos estudios Rogers tambien encuentra que aquellas personas innovadoras o con deseos de adelantarse a otras para adoptar nuevas ideas, conocimientos, etc., tienen una mayor entrada en dinero [Rogers, 1, p. 72]. Completando esto Bell (p. 90) encuentra con respecto a los consumidores, que los innovadores en el área de artículos durables, tenían una mayor entrada en dinero que aquellos que no producían innovaciones. Los estudios antes efectuados permitieron arribar a la conclusión de que, la pregunta número uno, sería una de las comprendidas en el cuestionario para ubicar el Eslabón.

La segunda pregunta es: "Indique el tipo de información a la cual Ud. le daría más alto grado de credibilidad." La pregunta y las posibles respuestas fueron tomadas exactamente como aparecen en el cuestionario para oficiales navales, ésta bajo la presunción de que un Eslabón debería desempeñar un excelente papel en términos de rendimiento. Estudios hechos por Massey [Ref. 13] concluyen que científicos y técnicos creen y tienen más confianza en sus propios conocimientos. En segundo lugar acuden a los conocimientos e informaciones recibidos personalmente de otros; teniendo a la información escrita como la menos confiable [Ref. 13, p. 57-58]. En adición Blackwell [Ref. 3, p. 19] encontró que cerca del 60% de los estudios en el campo de la innovación, determinaron que el convencimiento a través de la información verbal era el arma mas efectiva para producir innovaciones, [Katz,

Ref. 11, p. 77] determinó, que la posición de los líderes no solo era transmitir una gran cantidad de información a otras personas, sino que también la recibían en gran porcentaje de éstas.

De lo anterior se concluye que, siendo atributos de un buen Eslabón tener las características de un excelente rendimiento, ser innovador y líder, la pregunta número dos fué confeccionada para que la respuesta fuese escogida y relacionada por los encuestados con los conocimientos profesionales propios.

La pregunta tercera es: " Cuándo hay algo nuevo relacionado con mi profesión, yo me entero?. Esta pregunta es concebida con el fin de establecer el tiempo relativo requerido por una persona para asimilar una nueva idea. Esto se basa en la siguiente generalization encontrada por Rogers y Shoemaker [Ref. 16, p. 189] (1) Aquellos que sienten la temprana necesidad de adoptar nuevas ideas, tendrán un mayor conocimiento sobre innovación, que aquellos que tratan de conocerlas y adoptarlas más tarde.

La cuarta pregunta es: " El año antes de venir a los E.E.U.U., cuántos trabajos fueron completados en base a originales ideas dadas por Ud., los cuales no formaban parte de su rutina diaria?". Esta pregunta fué para medir el grado de innovador que posee una persona. Siendo hipotetizado que el número de proyectos relacionados con su trabajo,

sin éstos estar dentro de las obligaciones rutinarias, produciría un indicador de la buena voluntad con que un individuo investiga y trata de implementar nuevas ideas. Esta pregunta tuvo su basamento en los resultados obtenidos en una serie de entrevistas personales conducidas por Creighton, Jolly y Denning [Ref. 5].

La quinta pregunta es: "Indique el número de reuniones o convenciones, a las cuales Ud. asistió voluntariamente el año pasado, que no hayan sido efectuadas en el lugar donde Ud. estudia o trabaja, y en las cuales Ud. se relacionó con otras personas." La formulación de esta pregunta se basó en los orígenes de las siguientes proposiciones de Rogers y Shoemaker:

(1) Aquellos que sienten la temprana necesidad de adoptar nuevas ideas, son más cosmopolitas que aquellos en adoptarlas más tardíamente [Rogers y Shoemaker, p. 189].

(2) Aquellos que adquieren un conocimiento temprano de una innovación son más cosmopolitas que aquellos en adquirir el mismo conocimiento más tarde [Rogers y Shoemaker, p. 101].

(3) Los líderes son más cosmopolitas que sus seguidores [Rogers y Shoemaker, p. 218].

La primera generalización, es soportada por el 76 por ciento de los 174 estudios llevados a cabo por [Rogers y Shoemaker, p. 369-71]. La segunda es respaldada por cinco

estudios realizados por [Rogers y Shoemaker, p. 349-50], y la tercera es basada en 13 estudios, 77 por ciento de los cuales la favorecen [Rogers y Shoemaker, p. 378].

Cosmopolita es definido como: "El grado de orientación de un individuo hacia el medio ambiente exterior al sistema particular que lo rodea" [Ref. 16, p. 89].

La dicotomía es entre individuos locases y cosmopolitas. El local confina ampliamente sus intereses y actividades a la organización o comunidad de la cual el es un miembro integral. El cosmopolita esta orientado hacia aquello que es común a todo, o más amplio de lo que limitaría su medio ambiente local.

La sexta pregunta es: " El trabajo que a Ud. le gustaría realizar con más agrado es?". Con esta pregunta se intenta medir los alcances de la motivación. Antecedentes para esta pregunta fueron encontradas en la generalización hecha por Rogers y Shoemaker:

(1) Aquellos que sienten la temprana necesidad de adoptar nuevas ideas, tambien tienen la característica de alcanzar más altos niveles de motivación en contraste con aquellos que las adoptan mas tarde [Rogers y Shoemaker, p. 188]. Asumiendo que desear una temprana adopción es tambien característica del Eslabón, la pregunta #6 fue tomada para formar parte del cuestionario.

La septima pregunta es: "El mes pasado, cuántas veces Ud. trató de adquirir información acerca de nuevas ideas, las cuales Ud. pensó, podrían ser de utilidad en su futuro trabajo?". Esta pregunta es dirigida para determinar el deseo natural en cada individuo a buscar nueva información. Esta fué basado en las conclusiones obtenidas por Rogers y Shoemaker relacionadas con aquellas personas que sienten la temprana necesidad de adoptar nuevas ideas. Ellos determinaron lo siguiente:

(1) Aquellos individuos que sienten la temprana necesidad de adoptar nuevas ideas, buscan información acerca de innovaciones más pronto que aquellos en adoptar las mismas ideas posteriormente [Rogers y Shoemaker, p. 189].

La octava pregunta es: "En los últimos años un íntimo amigo suyo ha manifestado el deseo de ir de vacaciones a otro país, el viaje le costará alrededor de \$2,000 y podría viajar el próximo año en cualquier momento, si ahorra \$2,000 o más este año. Qué le aconsejaría Ud.?.

A la pregunta le fué cambiado el texto del cuestionario original, para lograr una mayor comprensión de la misma, manteniendo la esencia y objetivo para la cual fué formulada; que no es otro que descubrir la tendencia de los encuestados a pedir préstamos. Esta pregunta es soportada por la siguiente generalización:

(1) Aquellos individuos que sienten la temprana necesidad de adoptar nuevas ideas, tienen una mayor disposición a tomar créditos o préstamos que aquellos que no sienten esa necesidad [Rogers y Shoemaker, p. 186].

La novena pregunta es: "En el pasado mes, indique la frecuencia con la cual Ud. fué consultado acerca de información relacionada con su profesión o le fueron solicitadas opiniones de otras materias, que no estaban relacionadas con sus funciones." Esta pregunta, junto con la número dieciseis: "Durante el último mes indique la frecuencia con que Ud. recomendó algún artículo literario de interés o sugerencias que beneficiaron a otros colegas," buscan determinar, las características de líder en los encuestados. Las repuestas de la pregunta número dieciseis, tambien fueron ligeramente modificadas para proporcionar un rango de escogencia más realístico. Ambas preguntas fueron basadas en las siguientes conclusiones:

(1) Aquellos que sienten la necesidad de adoptar nuevas ideas, tambien, tienen en alto grado las características de líder [Rogers y Shoemaker, p. 189]. Reynolds y Darden (p. 449) encontraron, que la receptividad de información, se ejerce en mayor grado entre líderes que cuando éstos no lo son. En adición, revisando los estudios de interacción entre líderes y no líderes, encontramos que los individuos que son frecuentemente transmisores, tambien son los mismos

que reciben mayor cantidad de información [Bales, p. 2-7]. Blackwell determinó en sus estudios que los primeros usuarios de un producto o servicio (innovadores) son personas con la característica más desarrollada para convencer através de la palabra [Blackwell, p. 15]. Todas estas investigaciones, llevan a la conclusión, de que el líder, o un innovador, serían las personas que poseen una relativa frecuencia de recepción y transmisión de ideas.

La décima interrogante es: "Indique el número total de revistas y periódicos, los cuales son leídos por Ud. regularmente." Esta fué basada en los siguientes estudios:

(1) Aquellos que sienten la temprana necesidad de adoptar nuevas ideas, estan más expuestos a los medios de comunicación, que aquellos en adoptar esas mismas ideas mas tarde [Ref. 16, p. 189].

(2) Aquellos que obtienen conocimientos tempranos de una innovación, han estado, más expuestos a los medios de comunicación, que aquellos en adquirir esos mismos conocimientos tardiamente [Ref. 16, p. 108].

(3) Los líderes, están más expuestos a los medios de comunicación que sus seguidores [Ref. 16, p. 218].

Engel concluyó, que un innovador tiende más a subscribirse en un gran número de revistas que la generalidad de las personal [Ref. 7, p. 4].

La undécima pregunta es: "Indíque el número de sociedades científicas, profesionales y técnicas de las cuales Ud. es miembro o mantiene relaciones."

Esta pregunta, también es basada en la característica cosmopolita de las personas. Sabido que, esta particularidad es dominante en los líderes e innovadores, deseosos de tempranos conocimientos, ambos tienen inclinación general de pensar más allá de su propio grupo. al igual que relacionarse con los miembros de otras sociedades, grupos, etc. Investigaciones han demostrado, que al Eslabón, le gusta pertenecer a organizaciones especiales, porque, es su natural tendencia e interés a expandir sus actividades más allá de su medio ambiente local. Por estas razones, con esta pregunta, se busca medir la tendencia cosmopolita de los encuestados.

La duodécima pregunta es: "Indique dentro del estrato social, el nivel que Ud. aspiraría ocupar en los próximos años." Esta pregunta, fué generalizada para darle flexibilidad al tiempo requerido para ocupar posiciones dentro del estrato social, ya que, la pregunta original con respecto al tiempo, era limitada a diez años. El objetivo de esta pregunta, no es otro, que medir la movilidad del individuo dentro de la sociedad, puesto que el Eslabón se propondría por si solo anticiparse y buscar ambiciosas metas así como ocupar altos niveles sociales.

La decimotercera pregunta es: "Ud. ha tenido conocimientos que en U.S.A. se ha desarrollado un innovador método

de enseñanza relacionado con su profesión, el cual nunca ha sido utilizado en Venezuela. Dicho método, presenta algunas ventajas comparado con los empleados en el país, como son: facilidad de empleo, reducción de costos y tiempo. Posterior a esto, Ud. obtuvo extensa y real información acerca del nuevo método; además la firma donde Ud. trabaja, podría obtener fácilmente la exclusividad de su utilización. Suponiendo, que Ud. forma parte de la gerencia, indique, cual de las siguientes recomendaciones es la más conveniente para la empresa?

Esta pregunta fué ligeramente modificada, para darle un sentido más general y no particular como en la pregunta original, siempre manteniendo el fin situacional, para la cual fué ideada, siendo éste, el de medir la aptitud de raciocinio y riesgo del encuestado; asumiendo, que el Eslabón exhibiría una mayor temeridad y riesgo que el promedio de las personas.

La decimocuarta pregunta es: "Cuál de las siguientes cree Ud. sería la mejor fuente de información para resolver problemas relacionados con su actividad profesional?".

Los estudios realizados para la confección de esta pregunta fueron muy variados, citando algunos de ellos: Riley (p. 544) encontró que: "Innovadores toman sus ideas directamente de sus colegas." Alley (p. 137-153) dice: "Los miembros de exitosos grupos creen más en la información

originada en el interior de su organización, que en aquella procedente del exterior."

Las siguientes generalizaciones fueron hechas por Rogers y Shoemaker:

(1) Aquellos que sienten la temprana necesidad de adoptar nuevas ideas, están más familiarizados y en contacto con los medios de comunicación, que aquellos en adoptar esa misma información tardíamente [Ref. 16].

(2) Aquellos que adquieren conocimientos tempranos de una innovación, están más interrelacionados y en contacto con los medios de comunicación, que aquellos en adquirir información tardía [Rogers y Shoemaker, p. 108].

(3) Los líderes tienen un mayor contacto con los medios de comunicación que sus seguidores [Rogers y Shoemaker, p. 218].

Esta pregunta y las investigaciones que la soportan, parecerían contradecir la pregunta diez. Los autores sostienen que el Eslabón tiende a darle un alto grado de credibilidad información procedente de los siguientes orígenes:

(a) personal y (b) interna y externa a la organización.

Esta aparente choque de conceptos fué analizado y resuelto de la manera siguiente: Rogers y Shoemaker (p. 131) apunta: "Innovación-decisión puede ser procesada y vista como una secuencia de las siguientes funciones:

(1) Conocimientos, el individuo es expuesto a la existencia, entendimiento y obtención de la innovación.

(2) Persuasión, el individuo toma una favorable o desfavorable aptitud alrededor de la innovación.

(3) Decisión, el individuo, en función de sus actividades, puede escoger en: adoptar o rechazar la innovación.

(4) Conformación, el individuo busca reforzar la innovación, si ésta, fue la decisión.

Las siguientes generalizaciones son consideradas con respecto a las descripciones antes efectuadas, permitiendo resolver la aparente discrepancia.

(1) Los medios de comunicación social son relativamente más importantes en la difusión de conocimientos, mientras que la comunicación interpersonal es relativamente más importante en las funciones de persuasión durante el proceso de una innovación [Rogers y Shoemaker, p. 225].

(2) En un medio cosmopolita, los canales de comunicación son relativamente más importantes en la difusión de conocimientos, mientras que un medio local es relativamente más importante en las funciones de persuasión del proceso de decisión de una innovación [Rogers, p. 258].

Los estudios concluyen que ambos tipos de comunicación son importantes. La comunicación interpersonal tendría su máxima validez exactamente antes del proceso de innovación, mientras que los medios de comunicación social la tendrían para motivar el interés, dar a conocer y poner sobre aviso de la innovación.

La pregunta decimoquinta es: "Indique el círculo de personas a las cuales Ud. esta directamente relacionado."

La pregunta original, la cual estaba dirigida al personal militar, fué reorientada hacia el personal civil con el mismo sentido y bases de sustentación de la pregunta número cinco, anteriormente analizada, la cual, buscaba identificar el grado cosmopolita de los encuestados.

La pregunta decimoseptima es: "Asume que un familiar suyo está en la necesidad de cambiar de trabajo, algunas de las compañías que él ha contactado, son nuevas y con un futuro incierto, ellas ofrecen un salario superior al que su familiar devenga actualmente. Indique, cuál de las compañías Ud. le recomendaría?". Esta pregunta, en la cual, el encuestado debe escoger lo que él consideraría la mejor recomendación para beneficiar a su familiar, esta dirigida a conocer del mismo, el grado de disposición para asumir riesgos.

Esta pregunta fué basada en la siguiente generalización:

(1) Aquellos, que sienten la temprana necesidad de adoptar nuevas ideas, tienen una favorable aptitud a asumir riesgos, en contraste con los individuos de tardía adopción [Rogers y Shoemaker, p. 186].

La pregunta decimooctava es: "Indique, cual de las siguientes frases, lo caracterizan a Ud. ante una idea innovadora?".

Esta pregunta fué basada en investigaciones, las cuales determinan que una persona aventurada, tiende a ser, el primero en innovar [Rogers y Rogers, p. 30]. Similares resultados fueron encontra dos por Politz (p. 51). Estudios realizados por Robertson, en un medio ambiente apto para producir innovaciones, considera siete factores indispensables en la configuracion del Eslabón: (1) muy activos en lo social, (2) liberado de rutinario trabajo, (3) temerario, (4) cosmopolita, (5) interés polimorfista, (6) desear la integración social y (7) personalidad. Luego, el mismo autor concluye "el factor determinante en un medio ambiente para innovación, es la temeridad y lo aventurado del individuo" [Robertson, p. 220].

La pregunta decimonona, tiene por objeto conocer algunos antecedentes del encuestado, que permitan al encuestador junto con el resto del cuestionario, efectuar los análisis necesarios para arribar a posibles conclusiones y recomendaciones.

VI. METODOLOGIA

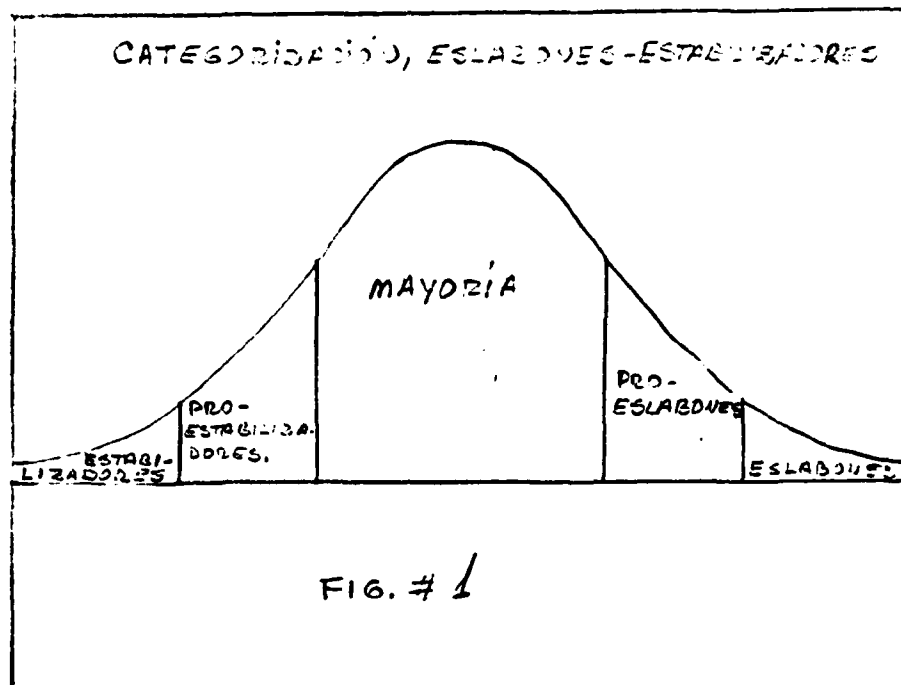
Como hemos podido observar através de lo analizado hasta ahora, el árduo y laborioso trabajo de investigacion llevado a cabo y culminado en 1972 por Creighton, Jolly y Denning con el objeto de identificar y de aislar al Eslabón, tuvo su fruto al lograr producir una serie de preguntas y sus posibles respuestas las cuales, lograron conformar un cuestionario capáz de alcanzar el objetivo propuesto, que a la vez de ser efectivo; cumplió con una segunda meta, el de ser económico; es de todos sabido, que una de las principales ventajas de un cuestionario, es su relativo bajo costo si se lo compara, con otros métodos de obtención de información.

El nombre dado al cuestionario para su identificación fué: "Censo de Preferencia para Oficiales Navales." Más tarde, modificaco con el nombre de "Censo de Preferencia Profesional," para efectos de esta tesis (ver Anexo A). El cuestionario fué estructurado con dieciocho preguntas de selección múltiple, cada una de las cuales tienen cinco posibles respuestas; con un valor que va de un punto hasta cinco (ver Anexo B). Este valor asignado no fué dado arbitrariamente, como se señalo anteriormente fué basado en estudios previous realizados paralelos a cada una de las preguntas. El valor de cinco puntos fué dado a cada una de las repuestas que identificaban plenamente al Eslabón. El valor de un punto

se le asigno a aquellas respuestas que no identificaban, ni poseían en ningún sentido, características de Eslabón. La asignación de valores en tre uno y cinco, fué dada en función de si el encuestado, tendía más o menos a reunir las características de Eslabón. La suma de la calificación de todas las preguntas del cuestionario sería calculada. La composición de estas calificaciones serviría para obtener la calificación media individual, la cual ubicaría al encuestado en la categoría correspondiente.

Usando un método similar al que utilizaron Rogers y Shoemaker, el grupo de Creighton, Jolly y Denning, dividieron en cinco categorías a los encuestados, en función de la calificación media; más o menos una y dos desviaciones estandar como puntos de referencia entre una y otra categoría. Entonces, aquellos individuos cuya calificación estuviera sobre dos desviaciones estandar con respecto a la nota media, serían clasificados como Eslabones. Aquellos individuos, cuyas calificaciones estuvieron entre una y dos desviaciones estandar sobre la nota media serian clasificados como Pro-Eslabones. Los que obtuvieron una calificación de una desviación estandar sobre y por debajo de la nota media serían clasificados como mayoría. Los individuos cuya calificación estuviera entre una y dos desviaciones estandar por debajo de la nota media recibirían la clasificación de Pro-Estables y por último, aquellos cuya clasificación fuera de dos

desviaciones estandar por debajo de la nota media serían clasificados como Estables. Esta relación es demostrada en la figura número uno categorización, Eslabones-Estabilizadores.



VII. ADMINISTRACION DEL CUESTIONARIO
Y RECOLECCION DE DATOS

El cuestionario "CESNO DE PREFERENCIA PROFESIONAL" fué administrado a los estudiantes Venezolanos residentes en los Estados Unidos pertenecientes al Plan de Becas "GRAN MARISCAL DE AYACUCHO." Los cuales estan cursando Carrera Universitarias o Postgrados.

Un total de cuatro mil cuatrocientos veinte y cuatro (4.424) cuestionarios con una carta de presentación (Anexo A) fueron enviadas por correo a cada uno de los estudiantes que se encuentran radicados en las diferentes nucleos estudiantiles en los Estados Unidos de Norte America.

El número de cuestionarios recibidos estuvo dentro de la cantidad esperada. Anteriores estudios en The Naval Post-graduate School (Escuela de Postgrado de la Marina de Estados Unidos, Monterey, California) tuvieron un porcentaje de cuestionarios respondidos de un 30 a un 40 por ciento. De los 4.424 cuestionarios enviados, 2.096 fueron recibidos. De estos 606 fueron descartados por diferentes causas, entre ellas, transferencias de los estudiantes, más de dos preguntas sin contestar, preguntas con mas de una respuesta, etc. Esto da como resultado, que 1.490 cuestionarios de los recibidos fueron tomados en cuenta para este estudio, o lo que es igual una rata de 33.68% de contestados.

La presunción fué hecha de que la cantidad de cuestionarios recibidos, era representativo del grupo encuestado.

VIII. ANALISIS Y RESULTADOS

Cada cuestionario fué calificado de acuerdo a la tabla de valores presentada en al Anexo B, una vez efectuado este trabajo, se procedió con esta información a perforar las tarjetas estandar de computación (80 columnas), que permitirían conocer por cada cuestionario, el valor individual de cada una de las preguntas así como su total, formando la base de datos necesarios para los análisis de esta tesis.

Para evaluar la efectividad y habilidad del cuestionario es necesario determinar, si este, es capaz de producir una distribución normal como se predijo anteriormente. De acuerdo a los resultados descritos en al Anexo C, se encontró que la composición de los resultados de los cuestionarios estaban agrupados dentro de una curva muy aproximada a una distribución normal.

Un histograma, por cada una de las preguntas del total de los cuestionarios aceptados, puede ser visto en al Anexo D. Un análisis de este histograma, nos indica de que, la pregunta #18 no establece una acentuada discriminación como para establecer las diferentes categorías, sin embargo, se seguira tomando en cuenta pero con la observación antes mencionada.

Para determinar los cinco grupos dentro de los encuestados: eslabones, proeslabones, mayoría, proestabilizadores y

estabilizadores, fueron utilizados los totales de cada cuestionario. Las divisiones entre los grupos fueron hechas con una y dos desviaciones estandar hacia la derecha e izquierda de la media, utilizando a esta, como punto de referencia. Los resultados pueden verse en el Anexo E.

Una vez cuantificados los grupos, se procedió a determinar la habilidad de cada cuestionario para hacer el análisis de discriminación a cada uno de los grupos, para esto se procedió a tomar las respuestas por cada pregunta de los eslabones y de los estabilizadores las cuales fueron analizadas con el objeto de medir el grado de discriminación con respecto a los hipotetizados atributos de los dos grupos. Con este fin, se hicieron los histogramas para los eslabones y los estabilizadores; ver análisis y resultados de los eslabones (Anexo F) y de los estabilizadores (Anexo G). Para una mejor apreciación visual de lo analizado en los anexos F y G. En el Anexo H, se aprecian los resultados por cada pregunta de ambos grupos en una misma composición, lo que permite más fácilmente, determinar las diferencias y el poder de discriminación del cuestionario.

Con respecto a la hipótesis formulada en los objetivos, se trato de probar esta presunción general, a tal fin, se uso un programa de dispersión S.P.S.S. [Ref. 22], con las variables, edad y calificación obtenidas en los cuestionarios por cada uno de los encuestados, los resultados son mostrados en el Anexo I.

Al analizar los gráficos y pesar de existir una ligera tendencia a disminuir la calificación con respecto al crecimiento en edad del individuo, los resultados no fueron determinantes, motivado, a que las edades del grupo de estudiantes que mantiene el plan de becas Gran Mariscal de Ayacucho en los Estados Unidos, oscilan en su gran mayoría entre los 20 y 40 años, por lo que fué imposible determinar el comportamiento de la población activa entre las edades de 40 y 60 años; edad esta última promedio de retiro en el campo profesional en Venezuela [Ref. 15] y requerida para este estudio. Por lo cual, sería interesante si se quiere terminar el análisis y sacar conclusiones al respecto, efectuar en Venezuela la misma encuesta que se realizó en los Estados Unidos con los estudiantes Venezolanos, para lo cual se escogería un seleccionado grupo de profesionales entre los 40 y 60 años de edad, a fin de una vez obtenidos los resultados del cuestionario determinar la aceptación o rechazo de la hipótesis anteriormente expuesta.

IX. EL ESLABON DENTRO DEL PROCESO
DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Ahora que ya conocemos como ha sido posible identificar y aislar al Eslabón, debemos hablar un poco del indispensable papel que esta clase de individuos ha venido ejerciendo en la transferencia de tecnología y que sin el concurso del mismo, el proceso sería lento y tardío, transformándose en rápido y oportuno, con la buena y sabia, utilización y dirección del Eslabon en la consecución del fin buscado.

Pero antes, debemos comenzar tratando de obtener una apreciación práctica de lo que es la transferencia de tecnología para una mejor comprensión e identification del Eslabón, intentemos un objetivo; este podría ser por ejemplo, dentro de una gran empresa, como el mayor esfuerzo en su campo para alcanzar la meta o metas trazadas. Indudablemente este fin o fines serían complejos y envolverían un gran número de disciplinas en lo que respecta a ciencias sociales y físicas. Vista la transferencia de technology desde otras perspectivas: (1) sería un intercambio de ideas, conceptos y soluciones de problemas en base a información; (2) en el amplio campo del intercambio de ideas y educación incluye información de nuevos conocimientos, equipos, metodologías y procesos que han sido previamente aplicados. Igualmente una parte importante de este concepto de transferencia de

tecnología, es la fase de implementación y utilización, la cual frecuentemente es envuelta y relacionada con la ingeniería.

Kottenstette, 1972, (p. 13) analiza: "Generalmente hay una tendencia a hablar de tecnología como si fuese algo homogéneo; y de transferencia eficiente, como un índice que puede ser uniformemente determinado o aplicado claramente, esto no es el caso...."

Transferencia de tecnología entonces, debe ser primero entendida, como un significativo proceso social, que ayuda en la distribución de recursos técnicos, permitiendo un campo menos especializado y más amplio en el acceso hacia nuevas ideas, antes de que puedan ser determinadas adecuadas medidas de eficiencia [Ref. 12].

El paradigma básico para la transferencia de tecnología es un modelo de intercambio de información presentado en la figura número dos (2) donde la fuente, esta normalmente dentro del cerrado campo de la tecnología; mientras que por otra parte, el usuario confronta una gran cantidad de problemas, los cuales podrían ser solucionados en el campo tecnológico, pero que sucede, normalmente la fuente y el usuario desconocen el apoyo que podrían darse el uno al otro; es precisamente en esta situación, cuando el Eslabón entra en juego para facilitar y permitir que se produzca el proceso de transferencia, originando como es lógico un incremento en la productividad de los usuarios, así como objetivos claros y definidos en el campo de la investigación por parte de la fuente.

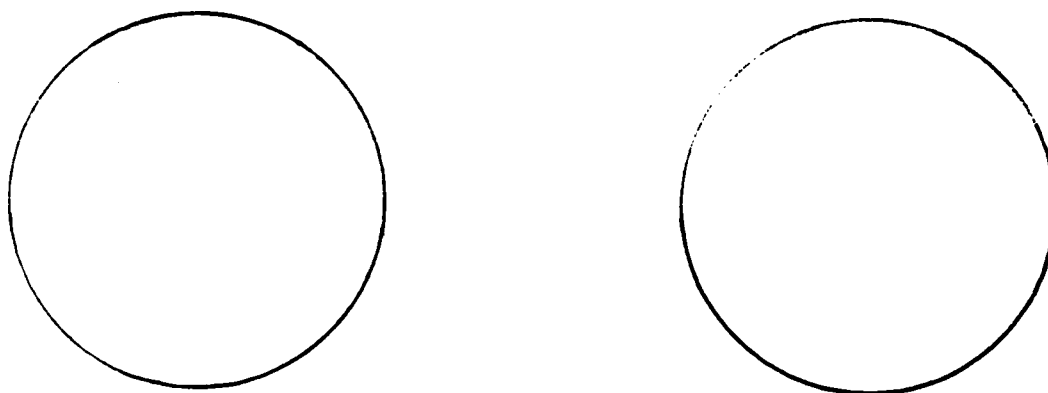


FIGURA #2.

MODELO DE INTERCAMBIO DE INFORMACION BASICA

Entonces el rol del Eslabón puede ser caracterizado como intermediario, interruptor, catalizador, facilitador, etc. Para un mayor entendimiento vamos a dar un simple ejemplo: una ciudad (usuarios) tiene una necesidad de mejorar el servicio de aseo; en una universidad (origen de ideas y conocimientos) has conducido estudios los cuales han producido un buen número de proyectos relacionados con este problema, pero nunca, ni el uno ni el otro han conocido el apoyo mutuo que podrían darce.

El Eslabón sirve para poner estas dos entidades en comunicación y así permitir el proceso de transferencia. Sobre el mismo tema, haciendo resaltar el papel tan importante

que el transferidor realiza y el beneficio de conocerlo y saberlo emplear en cualquier campo, es recopilado por Jolly, Creighton, y George [Ref. 5] en una serie de sintetizados, pero explícitos resúmenes de específicas conclusiones llevadas a cabo por un gran número de reconocidos investigadores sobre este campo. Algunos de esos análisis serán citados a continuación con el fin de establecer la idea del Eslabón:

a) En un estudio microanalítico del proceso de difusión de innovación tecnológica en un grupo de 32 industrias y firmas privadas realizado por Cxepiel, determina que lo más significativo encontrado en el estudio, fué descubrir que: "funcionaba una informal comunidad de Eslabones entre todas las firmas." Como un resultado de esto el grupo Jolly, Creighton y George, concluyen más adelante "Amistad y la activa relación existente entre las firmas permitió un fluído y exitoso intercambio de información, en la búsqueda de innovaciones, encontrando, que no solo reforzó las relaciones sociales, sino que, hizo real el concepto de difusión como un proceso social en la industria." Una de las hipótesis analizadas en el estudio fué que aquellos con deseos tempranos de adoptar nuevas ideas, exhibirían una mayor tendencia a liderizar las opiniones con respecto a una innovación. La información recolectado soportó esta hipótesis. El personal encuestado con muy pocas excepciones indicó que: "Todo

lo relacionado en el cuestionario con búsqueda de información acerca de innovación, fué directamente señalada por el Eslabón."

b) En este otro estudio, realizado por Allen alrededor de la pregunta, Cómo la información entra en la organización?. Los análisis demostraron que: el contacto con personal extraña a la empresa y el uso de literatura, no eran tomados muy en cuenta como un instrumento significativo, que pudiera adoptarse como medida en la transferencia de información dentro de la organización. Sin embargo; fué descubierto, que el proceso por el cual una organización recibía efectiva información del exterior, era através de un proceso indirecto el cual era mantenido por un pequeño grupo clave dentro de la organización, el cual ocupaba una estratégica posición entre fuente y los usuarios, los cuales en alto grado eran el centro de confiabilidad en la consulta de información. Esta clase de individuos, difería de sus colegas en la orientación hacia fuentes de información exteriores al medio que los rodeaba. El grupo de Jolly, Creighton y George concluye, "Esta clase de individuos son asíduos lectores; particularmente de literatura especializada; normalmente son lectores de revistas profesionales en el campo científico y de ingeniería, que el resto de su grupo. Ellos tambien mantienen, una mayor cantidad; y por más tiempo, relaciones con tecnólogos fuera de su organización y finalmente ellos son, los mediadores

entre los colegas de la organización y el mundo exterior, acoplando y manteniendo actualizada la organización, en los adelantos científicos y tecnológicos del mundo."

c) Uno de los análisis más objetivos hechos acerca del Eslabón y sus características, al igual que instituciones, cuya misión es la de permitir el proceso de transferencia de tecnología, fué realizado por Farr, R.S. en 1969; donde la necesidad del Eslabón es claramente expuesta, así como la primera herramienta de que se valdría, la cual es identificada como "Informalidad y medios interpersonales de comunicación." El grupo Jolly, Creighton y George agregan "Saber captar lo mejor de la conversación entre personas, através de un buen desarrollado sistema de comunicación interpersonal, debe ser la primera meta que el Eslabón debe buscar activar." Con respecto a las instituciones, cuya misión es la de permitir el proceso de transferencia, su ventaja, es la de ser permanente y por esta razón son identificados como seguros, con identidad, especialización y coordinación. La importancia de esta organización de Eslabones para el proceso de adopción, es ampliado por el grupo de Creighton, cuando expresan: "El Eslabón dentro de esta institución actúa como un segundo Eslabón en el flujo del sistema de información; él busca activamente información fuera y entonces la hace asequible al resto de la audiencia."

Entonces en síntesis, por sus características especiales el Eslabón permite:

(1) Proveer el acceso a la audiencia objeto de nuestro interés, así como a sus canales de comunicación.

(2) Al mismo tiempo provee un medio ambiente favorable dentro de la audiencia, para la accesibilidad y receptividad de las nuevas ideas a proveer.

X. AVANCES Y BENEFICIOS DE LA UTILIZACION
DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

A. RECIENTES AVANCES

La conciencia que en el mundo de hoy va tomando la idea de que con un efectivo intercambio de pensamientos y tecnología, se logrará reducir esfuerzos y la obtención de mayores beneficios comunes, es una realidad. Esto, aunado al hecho de que el Eslabón siempre ha estado presente a pesar de no haber sido reconocida su importancia, es lo que ha permitido el marcado avance tecnológico producido en las dos últimas décadas. Para darnos una idea citaremos algunas de estas conquistas, que han transformado directa o indirectamente nuestra medio ambiente y forma de vivir, que conmovieron y fueron centro de expectación mundial, y, que hoy, sin propaganda y sin nadie que se asombre, se catalogan como algo común y corriente.

1. En La Medicina

(a) Transplantes de órganos humanos y de animales.

(b) A pesar de no tener una droga efectiva contra el cancer, por su variedad, algunos tipos del mismo, se pueden curar o alargar la vida del paciente sin muchas complicaciones.

(c) Vacunas como la del polio han eliminado casi por completo ese flagelo.

2. En La Electronica

(1) Rayos laser, comunicación por satélites, mini-computadoras incluyendo la calculadora manual, transistores, horno de microondas, etc.

3. La actual crisis de energía mundial tiene ahora una mayor perspectiva de solución con las conquistas en los campos de la energía nuclear y solar, con los avances en la obtención de nuevos combustibles sustitutos del petróleo como el GASOL (combinación de gasolina con alcohol), etc.

4. En relación a la escasez de alimentos, se han alcanzado grandes logros aumentando las producciones agrícolas con nuevas técnicas, así como la incorporación de la flora marina en la producción de alimentos, en cuyo campo cada día se logran nuevos éxitos.

5. Con respecto al transporte aéreo podemos afirmar que: los avances en este campo han sido tan acelerados como sus mismos logros, y es así como hoy conocemos el CONCORD y el BOEING 747, vehículos aéreos de altas velocidades y de gran capacidad de carga.

Indudablemente una de las áreas de mayor proyección donde se ha puesto de manifiesto la transferencia e intercambio de nuevos métodos, así como de conocimientos tecnológicos y científicos a nivel mundial, han sido sin lugar a dudas, los programas especiales. Justamente veinte años atrás, comienza la era espacial con el éxito obtenido por los rusos

en el lanzamiento del primer vehículo orbital espacial EL SPUTNIK! aproximadamente diez años después, los Estados Unidos, logra otra impresionante conquista del espacio, al desembarcar el primer hombre en la Luna. En los últimos años, la necesidad de cooperación y unión de esfuerzos para alcanzar estos objetivos y otros aun más ambiciosos, ha hecho posible la integración y la colaboración de todos los países del globo, donde indudablemente ha tenido que tener un papel de primera importancia el Eslabón, el dual, ha permitido un mayor acercamiento, colaboración e intercambio para continuar el proceso acelerado en este campo común a todos e íntimamente ligado a nuestro futuro.

B. BENEFICIOS OBTENIDOS

En la revista de asuntos de negocios editada por la Universidad de Harvard en 1964, aparece en la pagina 108 una interrogante con respecto a los beneficios obtenidos de los viajes espaciales en funcion de la inmensa cantidad de dinero gastado en el programa; ellos dicen: "Qué beneficios, que no sean otros que las nuevas fronteras conquistadas ha recibido la sociedad de los millones de dólares invertidos en los programas espaciales?". Continúan diciendo "En contraposición, los beneficios obtenidos de los prototipos de las nuevas armas y productos de avanzada tecnología resultantes de las investigaciones y descubrimientos llevados a cabo durante la segunda guerra, han podido ser adaptados

para uso de la humanidad dando origen por ejemplo al radar, al jet comercial, al uso de la energía nuclear con fines de paz, etc. Sin embargo, críticas al programa espacial sostienen que es demasiado exótico para que de el, puedan derivarse usos comunes que justifiquen las inversiones que se estan llevando a cabo" [Ref. 10, p. 108]. Eso fué en 1964, ahora en la década del 80, el proceso de transferencia de esa avanzada tecnología se esta produciendo, con nuevas técnicas y exitosas aplicaciones, las cuales, han estado beneficiando a la humanidad.

C. ENUMERAREMOS ALGUNOS DE ESOS BENEFICIOS

1. El método de fabricación en masa de materiales ultrafuertes e impermeables ha sido posible gracias al descubrimiento de un plasma que permite utilizar estas características.

2. Equipos electrónicos capaces de medir señales eléctricas de baja frecuencia, estan siendo adaptados para medir temperaturas y flujo de sangre en el cuerpo humano.

3. Se ha encontrado que cierto derivado del hidrógeno, empleado como líquido propulsor de los misiles, ha sido exitosamente probado como tratamiento contra la tuberculosis y ciertas enfermedades mentales.

4. El principio aplicado en los misiles tierra-aire, los cuales utilizan una señal lanzada a un blanco movil que se encuentra a varias millas, debiendo precisar la distancia

que lo separa del blanco con un error de pocos centímetros, es a-ora aplicado en investigaciones técnicas.

5. Silicones usados para producir aislamiento en los motores asi como mantener la lubricación a temperaturas bajo están siendo usados para fabricar un nuevo tipo de vidrio aislante con infinidad de aplicaciones.

6. Materiales resistentes al calor, usados para cubrir la ojiva y el cuerpo de los misiles, son ahora usados en artículos de cocina y en las pipas de los fumadores.

7. Armas automáticas dirigidas por cámara de televisión son ahora usadas en bancos, centros comerciales, etc.

8. Pastas de aluminio de aplicación directa para soldar son ahora usados para reparar un sinfin de cosas en los hogares.

9. Equipos de medir aceleración, torque y tensión son ahora usados para pruebas de motores, construcción de edificios y puentes, etc.

10. Controles automáticos son usados con gran frecuencia en un gran número de sistemas y en artículos de uso y aplicacion normal, ejemplo: interruptores, válvulas, cilindros, etc.

Entonces, ahora podríamos hacernos las siguientes preguntas: Cómo esta tecnología especializada utilizada para un ambicioso programa espacial, encuentra tambien vías aplicación dentro del campo comercial?; Se esperaba que esto sucediera automáticamente, al ponerse el programa en

ejecución? La respuesta es no. Esto, solo pudo suceder a través del complicado proceso conocido como transferencia de tecnología, del cual es parte integrante el Eslabón, y de quien, hemos venido hablando a lo largo de este reporte, cuyo fin ha sido, analizar y dar a conocer el importante papel de este individuo dentro de una organización.

XI. DETECCION Y UTILIZACION DEL ESLABON

DENTRO DE LA ORGANIZACION

Ahora que tenemos un conocimiento bastante amplio de lo que es un eslabon y lo que este representa; conociendo tambien, la responsabilidad que una gerencia o directorio tiene, de utilizar los conocimientos de que dispone, de la manera mas efectiva y apropiada para el beneficio de la entidad. Normalmente, hay la incertidumbre de cuales son los conocimientos disponibles, cuales de estos podrían ser aplicables apropiadamente, como adquirir los conocimientos requeridos y como traerlos dentro de la organización.

El único organismo capaz de darle una solución eficaz a estos dilemas, no es otro que un ser humano, pero esta clase de individuo que integre los conocimientos y experiencias necesarias capaces de alcanzar y completar exitosamente este proceso de transición, es encontrado en muy pocas personas. El proceso requiere conocimiento de necesidades, las cuales pueden muy bien estar representadas en un nuevo producto o proceso. Este producto or proceso, podría ser logrado, mediante una modificación o mejoramiento del metodo existente, o quizas, no requiere nada de esto, sino que simplemente, este relacionado con la organización en si, o con el mercado existente en el medio ambiente.

Por lo ya estudiado y analizado, estamos en condiciones de decir, quien es el ente humano capaz de colaborar eficazmente en la solución de estos problemas; pero, para una mayor eficiencia en la identificación y utilización del eslabón, la gerencia o directorio necesita contestarse algunas preguntas que les permitirán conocer y utilizar al máximo este individuo.

Estas interrogantes son las siguientes:

1. Cómo el eslabón realiza sus funciones?
2. Cuáles son las características que acompañan a quien tiene la capacidad de eslabón?

Algunas cosas muy importantes deben ser entendidas y contestadas dentro de las funciones del eslabón.

1. Quién es el eslabón como persona?
2. Qué hace el eslabón y cómo lo hace?
3. Cuáles son las características de un eslabón?
4. Cómo reaccionan otras personas con las características del eslabón?
5. Cuáles son las herramientas o materia prima de que se vale el eslabón?

Las respuestas de estas preguntas, así como algunas guías en general, aplicadas al eslabón para chequear, conocer la capacidad de receptividad, determinar la credibilidad en el proceso de transferencia, la gratificación o recompensa por esfuerzos realizados, así como la buena voluntad y disposición

para hacer las cosas, era materia ya en proceso, para un nuevo trabajo relacionado con el interesante ambiente del eslabón y su importante aporte en el fascinante mundo de la transferencia de tecnología.

XII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objetivo de este trabajo, no ha sido otro que examinar un grupo de estudiantes del plan de becas "Gran Mariscal de Ayacucho" usando una prueba situacional desarrollada previamente y la cual fué adaptada para el desarrollo y analisis de esta tesis.

La aplicación a los encuestados del "Censo de Preferencia Profesional," nombre que lleva el cuestionario, produjo en las calificaciones obtenidas una curva muy cerca a la distribución normal como fué predicho.

Tambien fué demostrado en los diferentes histogramas la habilidad del cuestionario en diferenciar y clasificar a los eslabones y los estabilizadores.

Fué visto como los eslabones con respecto a los estabilizadores tienen un mayor nivel de aspiraciones. Esto permite creer que los conocimientos de un eslabón pueden ser usados en diferentes maneras; por lo que es posible educar y ejercitar a personas para ser eslabones, con el propósito de aumentar la cantidad y calidad de la información transferida, de los suplidores a los usuarios; asi como hacer un mejor uso de los eslabones existentes, reubicándolos de manera de obtener una mayor eficacia y eficiencia en la organización o permitiéndoles las facilidades necesarias para que esten mas expuestos a los medios de información y puedan ser un

efectivo transmisor de ideas para el beneficio de la organización.

Con respecto a Venezuela o cualquier otro país en proceso de desarrollo, podría ser una guía para la escogencia y relección del personal que iría a estudiar fuera del país con miras a efectuar una eficaz y necesaria transferencia de tecnología.

Se trató de establecer entre que edades era más propicia la identificación de los Eslabones, no siendo los resultados determinantes, por carecer de una muestra suficientemente representativa entre las edades de cuarenta y sesenta años; esta última, de retiro del promedio profesional Venezolano, sin embargo se obtuvo resultados indicativos, de que la edad, debe ser considerada y estudiada como posible factor determinante en la identificación del Eslabón.

Se concluye que el instrumento utilizado en este trabajo es capaz de aislar y diferenciar los cinco grupos mostrados en el Anexo E.

ANEXO A

CENSO DE PREFERENCIA PROFESIONAL

- (1) Asumiendo que Ud. está haciendo carrera dentro de la vida militar, Cuál sería el rango más alto que Ud. aspiraría?
 - a) Jefe de Departamento
 - b) Jefe de División
 - c) Director
 - d) Ministro
 - e) Presidente
- (2) Indique el tipo de información a la cual Ud. le daría más alto grado de creditibilidad.
 - a) Conocimientos Personales propios
 - b) Personal a su Servicio
 - c) Representación de Ventas
 - d) Periódicos, revistas, libros, etc.
 - e) Análisis y experimentación
- (3) Cuándo hay algo nuevo relacionado con mi profesión yo me entero?
 - a) Con bastante anticipación
 - b) Más rapido que.....
 - c) Al mismo tiempo
 - d) Más tarde que.....
 - e) Algunas veces después

- (4) El año antes de venir a los E.E.U.U. Cuántos trabajos fueron completados en base a originales ideas dadas por Ud. los cuales no formaban parte de su rutina diaria?.
- a) 0 b) 1-2 c) 3-4 d) 5-6 e) más de 6
- (5) Indique el número de reuniones o convenciones a las cuales Ud. asistió voluntariamente el año pasado, que no hayan sido efectuadas en el lugar donde Ud. estudia o trabaja, y donde Ud. se ha relacionado con otras personas.
- a) 0 b) 1-2 c) 3-4 d) 5-6 e) más de 6
- (6) El trabajo que a Ud. le gustaría realizar con más agrado es:
- a) Relacionado con la terminación de una específica tarea.
- b) Relacionado con un reto que Ud. tiene que resolver pero que no haya sido una tarea asignada.
- c) Una tarea asignada.
- d) Relacionado con la eficiente utilización de recursos.
- e) Ninguna de las anteriores.
- (7) El mes pasado, cuantas veces Ud. trató de adquirir información acerca de nuevas ideas, las cuales Ud. pensó podrían ser de utilidad en su futuro trabajo.
- a) 0 b) 1-2 c) 3-4 d) 5-6 e) más de 6
- (8) En los últimos años un íntimo amigo suyo ha manifestado el deseo de ir de vacaciones a otro país, el viaje le costará alrededor de \$2.000 y podría viajar el próximo año en cualquier momento, si ahorra \$2.000 a más este año. Qué le aconsejaría Ud.?
- a) Hacer el viaje a crédito
- b) Ahorrar por tres meses para la inicial y el saldo a crédito.
- c) Ahorrar por seis meses para la inicial y el saldo a crédito.

- d) Ahorrar por nueve meses para la inicial y el saldo a crédito.
- e) Ahorrar por un año y pagar el viaje de contado.
- (9) En el pasado mes indique la frecuencia con la cual Ud. fué consultado acerca de información relacionada con su profesión o le fueron solicitadas opiniones de otras materias que no estaban relacionadas con sus funciones.
- a) 0 b) 4-9 c) 10-15 d) 16-20 e) más de 20
- (10) Indique el número total de revistas y periódicos los cuales son leídos por Ud. regularmente.
- a) 1-2 b) 3-4 c) 5-6 d) 6-8 e) más de 8
- (11) Indique el número de sociedades científicas, profesionales y técnicas de las cuales Ud. es miembro o mantiene relaciones.
- a) 0 b) 1-2 c) 3-4 d) 6-8 e) más de y
- (12) Indique dentro del estrato social, el nivel que Ud. aspiraría ocupar en los próximos años.
- a) Clase alta
- b) Clase media alta
- c) Clase media
- (13) Ud. ha tenido conocimientos que en U.S.A. se ha desarrollado un innovador método de enseñanza relacionado con su profesión, el cual nunca ha sido utilizado en Venezuela. Dicho método presenta algunas ventajas comparado con los empleados en el país, como son: facilidad de empleo, reducción de costos y tiempo. Posterior a esto, Ud. obtuvo extensa y real información acerca del nuevo método. Además la firma donde Ud. trabaja podría obtener fácilmente la exclusividad de su utilización. Suponiendo, que Ud. forma parte de la gerencia indique cual de las siguientes recomendaciones es la más conveniente para la empresa.
- a) Recomendar que el nuevo método sea empleado de inmediato de manera de reducir los costos
- b) Emplear el método en un plan piloto y comparar sus resultados con los obtenidos en E.E.U.U.

- c) Recomendar que una firma especializada verifique la información recibida y su aceptación en nuestro medio.
 - d) Recomendar que la firma espere hasta que otras hayan puesto el método en uso y haya dado resultado positivos en el país.
 - e) No utilizar el método porque implica cambios radicales en la operación de la empresa.
- (14) Cuál de las siguientes cree Ud. sería la mejor fuente de información para resolver problemas relacionados con su actividad profesional?
- a) Literatura
 - b) Representación de ventas
 - c) Experiencia personal
 - d) Colegas
 - e) Buscar en organizaciones external a los suyos.
- (15) Indique el círculo de personas a las cuales está Ud. directamente relacionado.
- a) Personas especializadas en su campo de trabajo
 - b) Grupos sociales (Club, iglesias, etc.)
 - c) Yo tengo muchos a los cuales estoy relacionado directamente, pero no es ningún círculo de preferencia.
- (16) Durante el último mes indique la frecuencia con que Ud. recomendó algún artículo literario de interés o sugereencias que beneficiaron a otros estudiantes.
- a) 0 b) 1-2 c) 3-4 d) 5-6 e) más de 6
- (17) Asuma que un familiar suyo está en la necesidad de cambiar de trabajo, algunas de las compañías que el ha contactado son nuevas y con un futuro incierto, ellas ofrecen un salario superior al que su familiar devenga actualmente. Indique cuál de las compañías Ud. le recomendaría?

	Chances que la Cía. tenga éxito	Perspectivas de aumento en salario
a)	2 en 10	200%
b)	4 en 10	100%
c)	6 en 10	50%
d)	8 en 10	25%
e)	Éxito garantizado	0%

(18) Indique cuál de las siguientes frases, lo caracterizan a Ud. ante una idea innovadora?

- a) Muy ansioso de adoptar nuevas ideas
- b) Conservador en el uso de nuevas ideas
- c) Analiza por algún tiempo las nuevas ideas antes de adaptarlas
- d) Excéptico y precavido ante nuevas ideas.
- e) Preferir usar solamente ideas que han sido probadas.

(19) Por favor indique el tipo de organización a que Ud. pertenecía antes de venir a E.E.U.U.

- a) Profesión _____
- b) Si Ud. tiene grado universitario Cuánto tiene de graduado? _____
- c) Organización en la que estaba trabajando antes de venir a los E.E.U.U. _____
- d) Edad _____
- e) Estado Civil _____
- f) En qué le gustaría trabajar una vez que regrese a Venezuela? _____
- g) Dónde obtuvo su actual título? _____
- h) Dónde estudia actualmente? _____

i) Indique otros estudios realizados _____

ANEXO B

VALORES PARA EL "CENSO DE PREFERENCIA PROFESIONAL"

PREGUNTAS

PUNCTUACION

	<u>a</u>	<u>b</u>	<u>c</u>	<u>d</u>	<u>e</u>
1	1	2	3	4	5
2	5	4	3	2	1
3	5	4	3	2	1
4	1	2	3	4	5
5	1	2	3	4	5
6	2	5	3	4	1
7	1	2	3	4	5
8	5	4	3	2	1
9	9	2	3	4	5
10	1	2	3	4	5
11	1	2	3	4	5
12	5	4	3	2	1
13	5	4	3	2	1
14	2	3	1	4	5
15	1	2	3	4	5
16	1	2	3	4	5
17	5	4	3	2	1
18	5	4	3	2	1

ANEXO C
ANALISIS DE DISTRIBUCION

Usando como base los resultados de las respuestas de los cuestionarios, la composición de las calificaciones totales fueron computadas. Los resultados son presentados en forma de tabulacion en Table I. Un histograma con los resultados se puede ver en la Figura 3.

La media de la calificación de esta distribucion fué 51.15, mientras que la desviación estandar fué de 7.217 y error estandar de 0.187.

El histograma con las calificaciones totales de los cuestionarios dió la forma casi similar a la distribución normal. Analizados los resultados encontramos que fué calculada LA SIMETRIA DE LA CURVA, con un resultado de 0.269 y LA CONCENTRACION ALREDEDOR DE LA MEDIA, con un resultado de 0.345. LA SIMETRIA DE LA CURVE frecuentemente referido como el "Tercer Momento," mide las desviaciones con respecto a la simetria. Esto es definido por la fórmula:

$$S.C. = \frac{\sum_{i=1}^N [(X_i - \bar{X})/S]^3}{N}$$

donde N es el número de intervalos

X_i es el i^o intervalo

\bar{X} es la media, y

S es la desviacion estandar

Un valor positivo indica que los casos tratados están más agrupados a la izquierda de la media, con los valores extremos a la derecha de la media. LA CONCENTRACION ALREDEDOR DE LA MEDIA O KURTOSIS frecuentemente llamada el "Cuarto Momento" es una medida de cuanto más cerca o disperso esta el resultado en relación a una curva normal. Esto es definido por la fórmula:

$$C.A.M. = \frac{\sum_{i=1}^N [(X_i - \bar{X})]^4}{N} - 3$$

Un valor positivo indica que la distribución de los casos tratados estan más cerca de los que serfa una verdadera distribución normal, mientras que un valor negativo significaría que hay dispersión.

En nuestro estudio, ambos casos dieron valores positivos.

Cálculo de la media y de la desviación estandar

La media: Es obtenida sumando todos los totales de los cuestionarios y dividiendo esto por el número de cuestionarios. Esto nos da un índice de la tendencia central de la distribución.

Esta es determinada usando la siguiente fórmula:

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

donde \bar{X} = La media

X = La calificación por cada una de las personas encuestadas.

ΣX = Suma de los totales de todas las
calificaciones de los encuestados.

N = Número de personas encuestadas.

$$\bar{X} = \frac{\Sigma X}{N} = \frac{76750}{1490} = 51.51$$

Conociendo la media, uno puede conocer la desviación con respecto a esta, de las calificaciones obtenidas por cada uno de los encuestados.

Desviación con respecto a la media: Nos muestra el número de unidades, que se desvía cada calificación con respecto a la media. Se determina usando la siguiente fórmula:

$$D_x = X - \bar{X}$$

donde D_x = Desviación con respecto a la media de la calificación de cada persona.

X = Calificación por cada persona

\bar{X} = Media

Nota: La desviación con respecto a la media forma la base más amplia y de mayor uso del índice de dispersión, LA DESVIACION ESTANDAR. Para calcular la desviación estandar, primero se calcula la varianza.

VARIANZA: Es el valor medio del cuadrado de la desviación con respecto a la media.

Es determinada de la siguiente manera:

$$S = 2 \frac{1}{N} \sum D_x^2$$

donde S^2 = Varianza

D_x^2 = Cuadrado de la desviación con respecto a
la media de la calificación de cada persona.

N = Número de personas encuestadas.

$$S^2 = \frac{1}{1490} (77611.12) = 52.088$$

Desviación estandar: Es igual a la raíz cuadrada de la
varianza.

Entonces:

$$S = \sqrt{52.088} = 7.217$$

El error estandar: Es determinado usando la siguiente fórmula:

$$S_{\bar{X}} = \frac{S}{\sqrt{n}} \sqrt{\frac{N-n}{N-1}}$$

donde $S_{\bar{X}}$ = El error estandar de la media del grupo

S = La desviación estandar del grupo

n = El número de elementos en el grupo

N = El número de elementos en el grupo total.

$$S_{\bar{X}} = \frac{7.217}{\sqrt{1,490}} \cdot \sqrt{\frac{3,818 - 1,490}{3,818 - 1}}$$

$$S_{\bar{X}} = (.187) (.781) = .146$$

Para cualquier aproximación a la distribución normal, la magnitud de un posible error en el grupo dado un nivel de confianza, se calcula de la manera siguiente.

$$E = z_{C.L} S_{\bar{X}}$$

donde E = La magnitud del posible error (medido en cualquier dirección partiendo de la media del grupo)

$z_{C.L}$ = La Z-estadística para un nivel de confianza deseado.

$S_{\bar{X}}$ = El error estandar.

estonces: para un 99% de nivel de confianza $z_{C.L} = 2.58$

$$E = z_{.99} (.146) =$$

$$E = (2.58) (.146) = 0.377$$

Como la media del grupo, \bar{X} , es 51.51 la probabilidad es .99 de que la calificación media de un encuestado estara en el siguiente rango:

$$\bar{X} - E < \mu < \bar{X} + E$$

$$51.51 - .377 < \mu < 51.51 + .377$$

$$51.13 < \mu < 51.89$$

Esto significa que: la magnitud el posible error, medido en ambas direcciones partiendo de la media 51.51 fué .377 a un nivel de confianza de .99. Esto aparentemente indica que el error en el grupo es bastante reducido y que sería significativo si este fuera más grande que 51.89 o más pequeño que 51.13. Esto ratifica la anterior presunción, donde el grupo de 1.490 cuestionarios recibidos podían considerarse como una buena representación de los estudiantes de la beca "Gran Mariscal de Ayacucho."

2

77

ANEXO C, TABLE #1 (cont.)

ANOP20 - FREQUENCY COUNT ROUTINE
HEALTH SCIENCES COMPUTING FACILITY
UNIVERSITY OF CALIFORNIA, LOS ANGELES

PROGRAM CONTROL INFORMATION

/PROBLEM TITLE IS 'UNIVARIATE HISTOGRAM'.
/INPUT VARIABLES ARE 1.
FORMAT = 'F7.2'.
UNIT IS.
/VARIABLE NAMES ARE SCORE.
/COUNT ESTIMATES.
/ROUND IS 1111.
/END

PROBLEM TITLE UNIVARIATE HISTOGRAM

NUMBER OF VARIABLES TO READ IN. 1
NUMBER OF VARIABLES ADDED BY TRANSFORMATIONS: 0
TOTAL NUMBER OF VARIABLES 1
NUMBER OF CASES TO READ IN. 110000
CASE LABELING VARIABLES
LIMITS AND MISSING VALUE CHECKED BEFORE TRANSFORMATIONS
BLANKS ARE ZEROS
INPUT UNIT NUMBER 15
REWIND INPUT UNIT PRIOR TO READING: . . DATA: . . . YES

INPUT FORMAT
(F7.2)

VARIABLES TO BE USED
1 SCORE

SEVERAL NEW ESTIMATES OF CENTRAL VALUES HAVE BEEN INCLUDED IN THIS PROGRAM. THE EXACT DEFINITIONS ARE QUITE COMPLEX AND ARE GIVEN IN THE BOOK, ROBUST ESTIMATES OF LOCATION, SURVEY & ADVANCES BY ANDREWS, BICKEL, HAMPEL, HUBER, ROGERS, TUKY, PRINCETON UNIV. PRESS, 1972.

THE ESTIMATES CAN ALL BE CONSIDERED AS WEIGHTED AVERAGES IN WHICH THE WEIGHTS DEPEND IN GENERAL UPON THE CONFIGURATION OF THE SAMPLE. AMONG THE WELL KNOWN ESTIMATES, THE WEIGHTS ARE EQUAL IN CASE OF THE MEAN AND THE WEIGHTS ARE HEAVILY CONCENTRATED ON THE CENTRAL (OR CENTRAL PAIR IF THE SAMPLE SIZE IS EVEN) OBSERVATION FOR THE MEDIAN. THE NEW ESTIMATES REDUCE THE WEIGHTS ASSIGNED TO THE EXTREME OBSERVATIONS. EACH OF THE NEW ESTIMATES IS GENERAL IN FORM AND IS MADE SPECIFIC BY THE SETTING OF PARAMETERS (S, C, R, P, D, H, E). THE PARAMETERS VARY THE RATE AT WHICH THE WEIGHTS DECREASE TOWARD THE EXTREMES, AND THE CUT OFF POINT PAST WHICH THE WEIGHTS ARE ZERO. THE PARAMETER VALUES USED BY THE PROGRAM FOR THE HAMPEL ESTIMATE ARE 1.25, 3.5 AND 8.0. FOR THE ANDREWS ESTIMATE IS 2.0, AND FOR THE TUKY ESTIMATE ARE 1, 3, AND 0.2

THESE NEW ESTIMATES OF LOCATION ARE ROBUST IN THE SENSE THAT THEIR STATISTICAL VARIABILITY IS NEVER MUCH GREATER THAN THAT OF THE MEAN AND THE MEDIAN, BUT IS CONSIDERABLY LESS FOR LONG TAILED SYMMETRIC PARENT DISTRIBUTIONS.

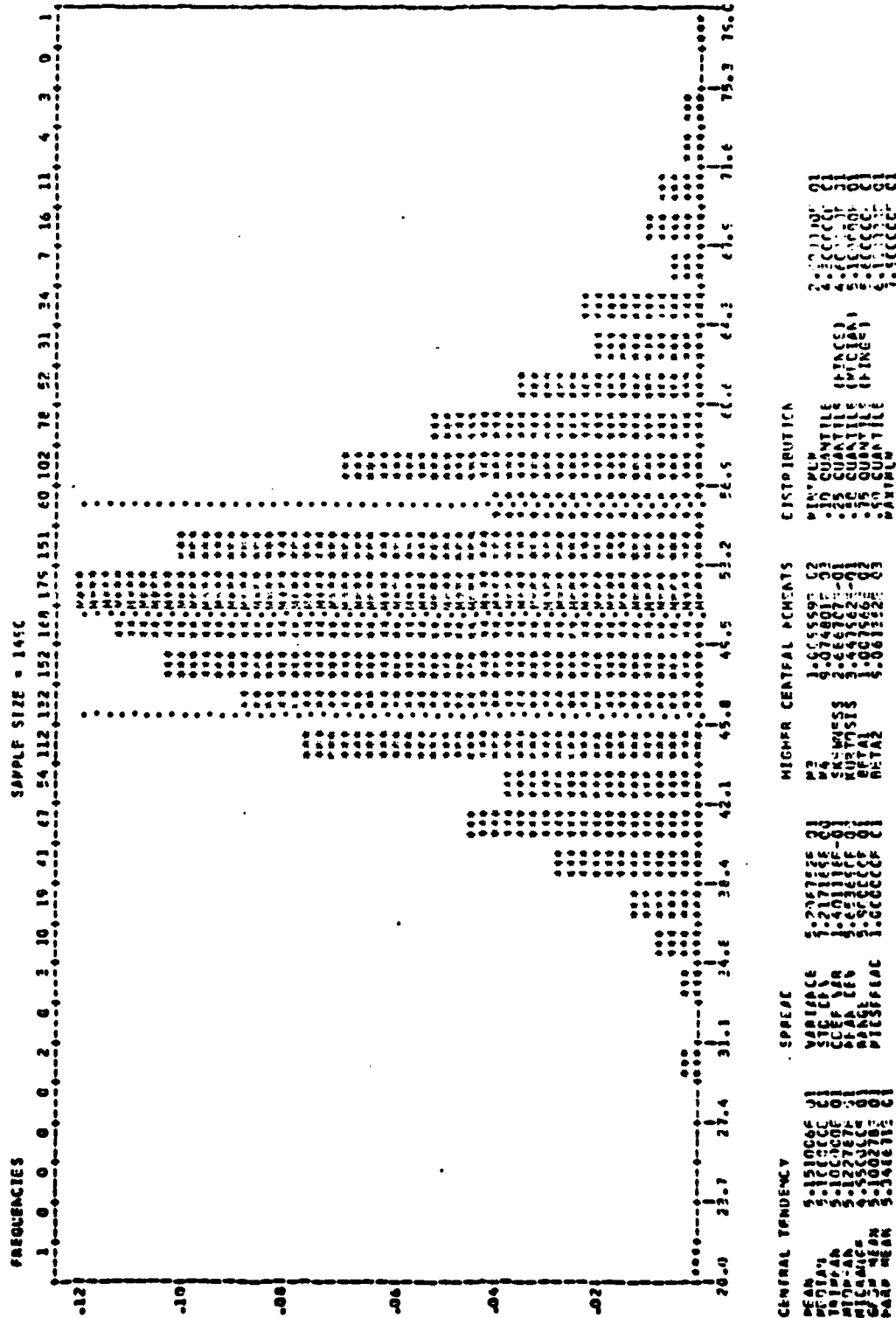
SKENNESS AND KURTOSIS ARE THE MEASURES OF ASYMMETRY AND LONG-TAILEDNESS, RESPECTIVELY, OF THE DISTRIBUTION CURVE.

SIX LOCATION ESTIMATES ARE PRINTED & PLOTTED FOR COMPARISON. WHEN ANY ESTIMATES ARE TOO CLOSE TOGETHER FOR BOTH TO APPEAR IN THE PLOT, THE PRIORITY OF PLOTTING IS IN ORDER IN WHICH THE ESTIMATES ARE LISTED.

Q1 AND Q3 ARE THE 1ST & 3RD QUANTILES. S- AND D- REPRESENT THE QUANTITIES (MEAN-ST.DEV.) AND (MEAN+ST.DEV.).

NUMBER OF CASES READ. 1497

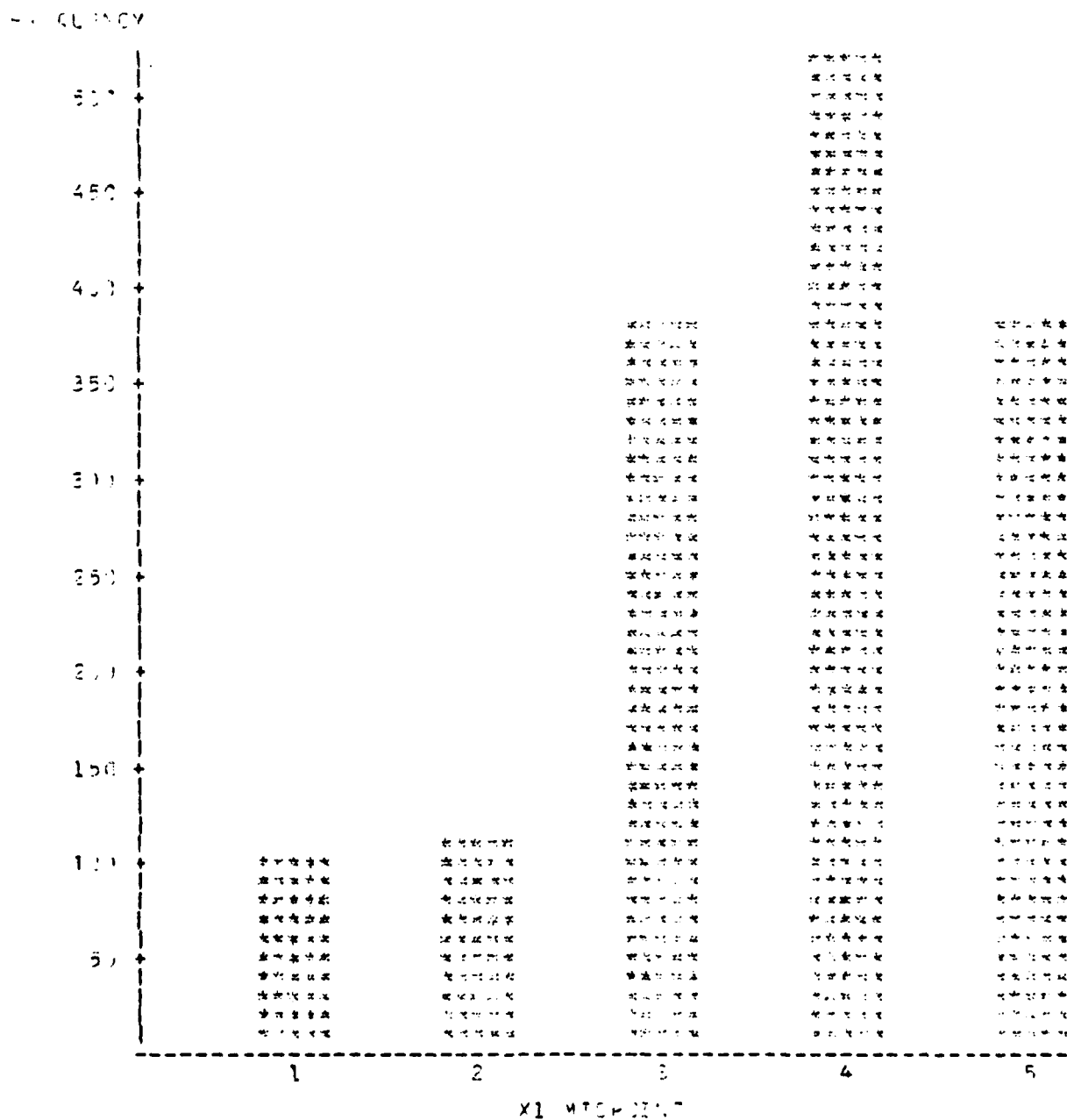
ANEXO C, FIG. #3



ANEXO D

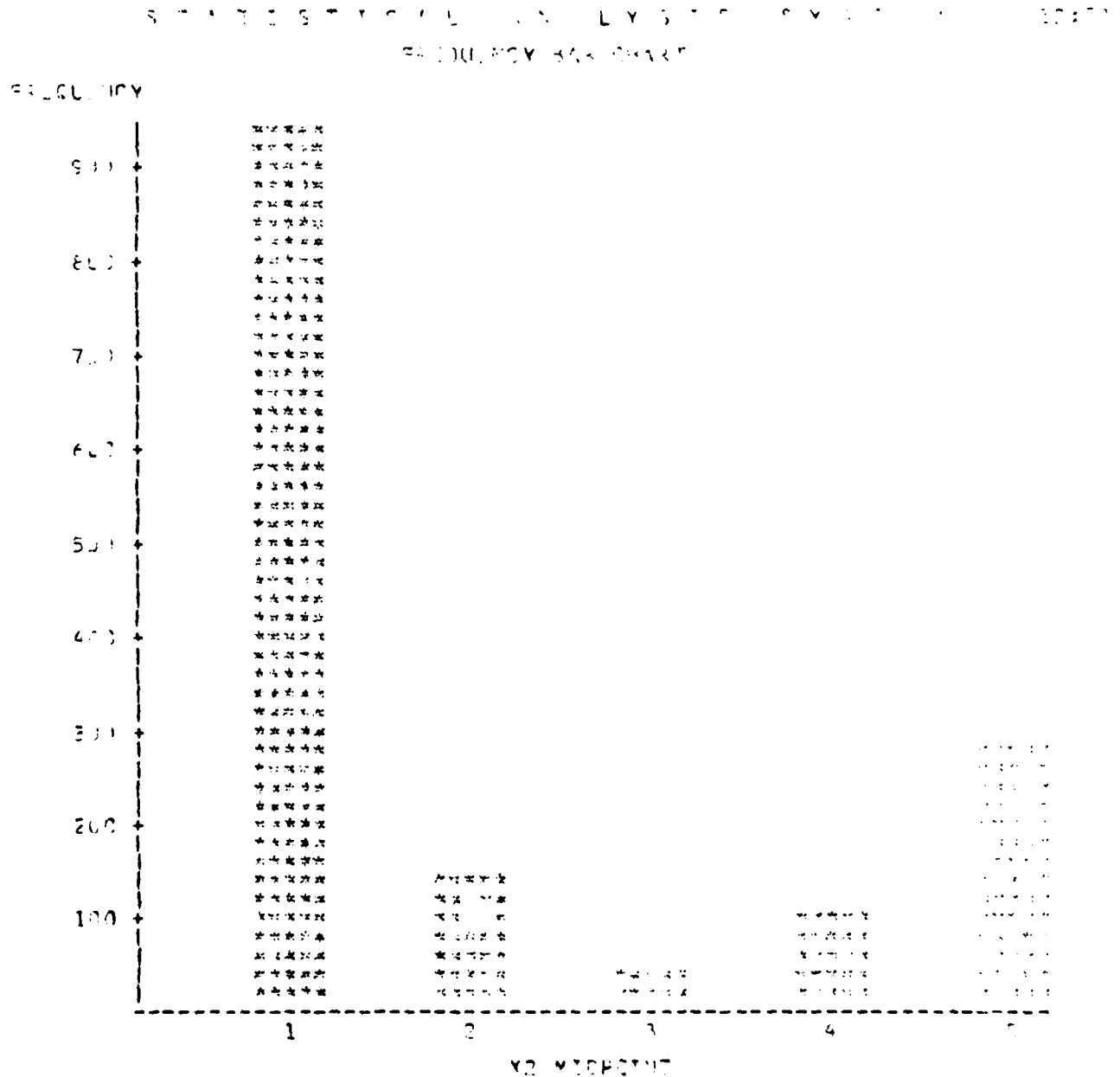
STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 12:51

FREQUENCY BAR CHART



X1 = Pregunta #1, Ordenadas - Frecuencia Encuestados; Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)



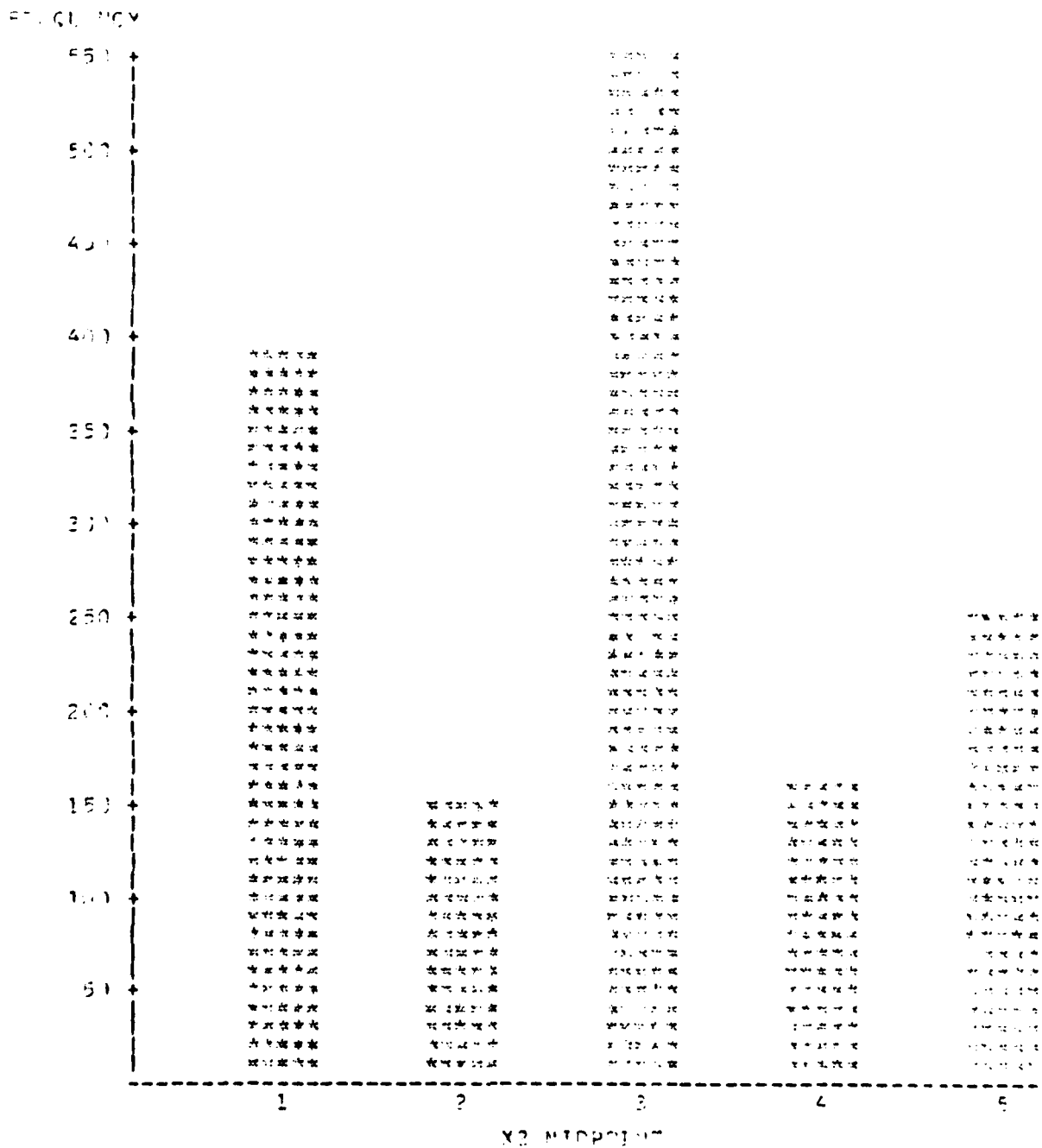
X2 = Pregunta #2; Ordenadas = Frecuencia Encuestados; Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS DIVISION

12:52

FRIDAY 3 - 04-11

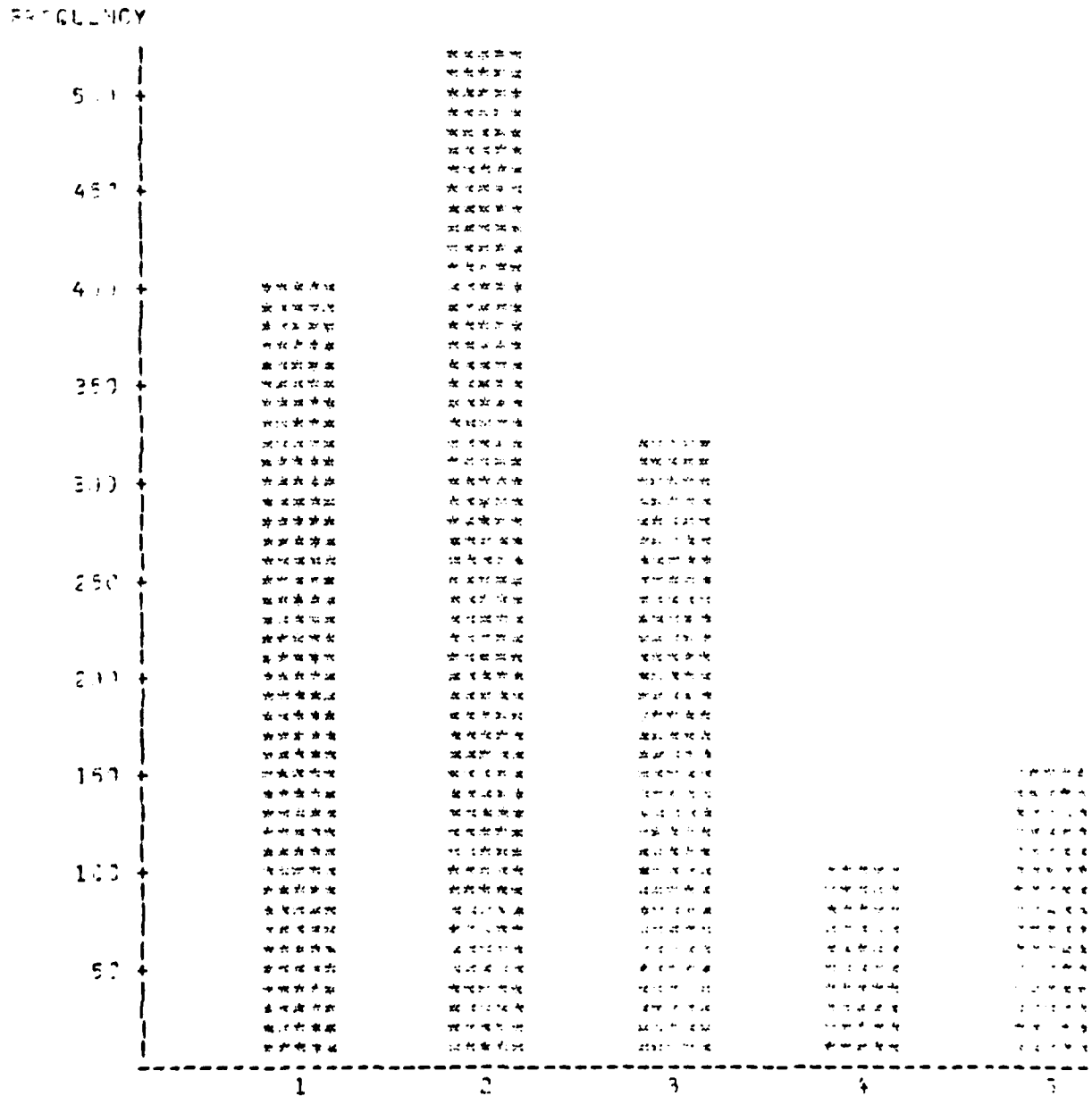


מחזורי חורף

X3 = Pregunta #3; Ordenadas = Frecuencia Encuestados; Abscisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 12:51
FREQUENCY AND CHART



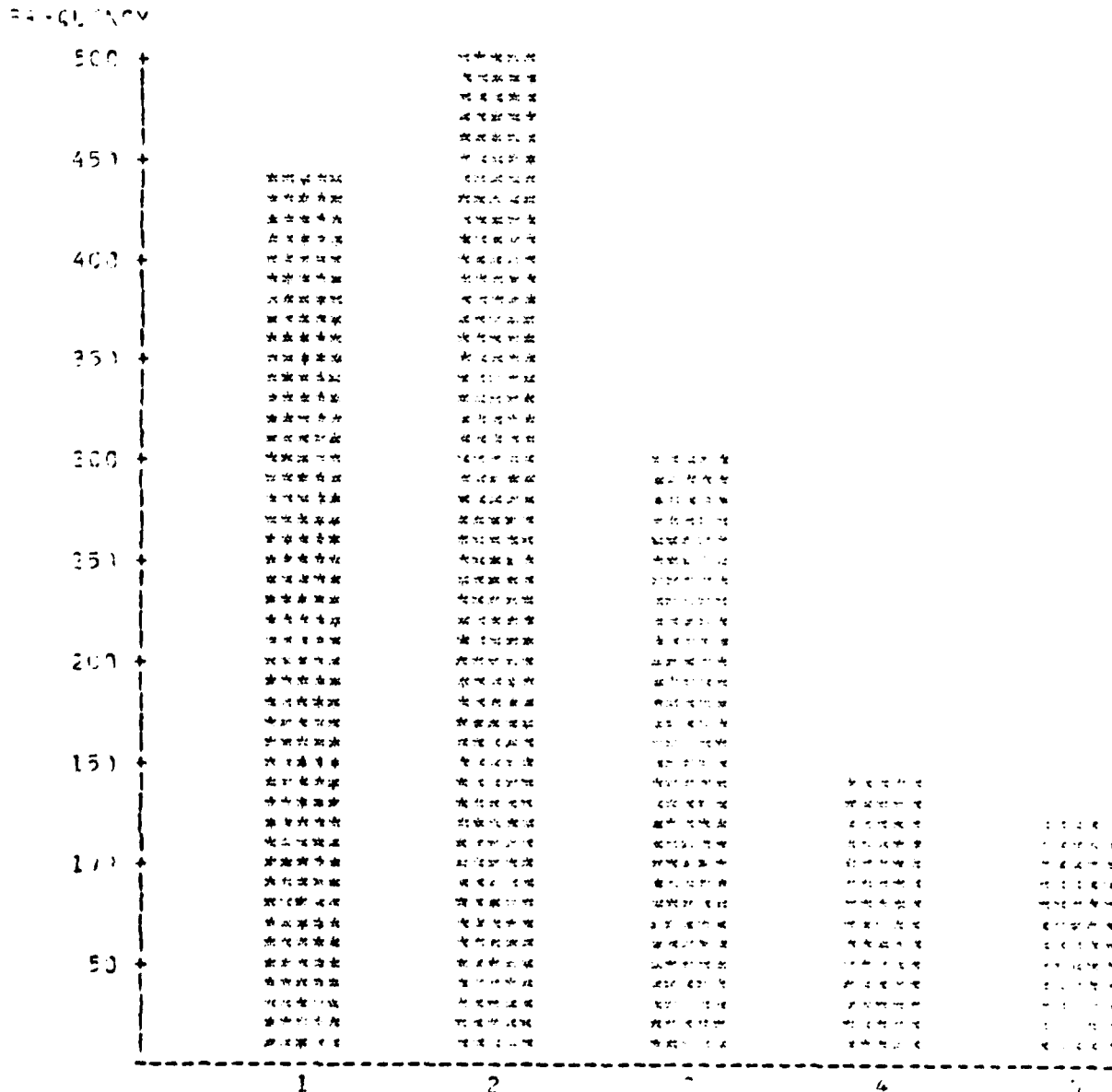
X4 MIEP117

X4 = Pregunta #4; Ordenadas = Frecuencia Encuestados; Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM
FREQUENCY PLOT CHART

12:51



X5 MICROPINT

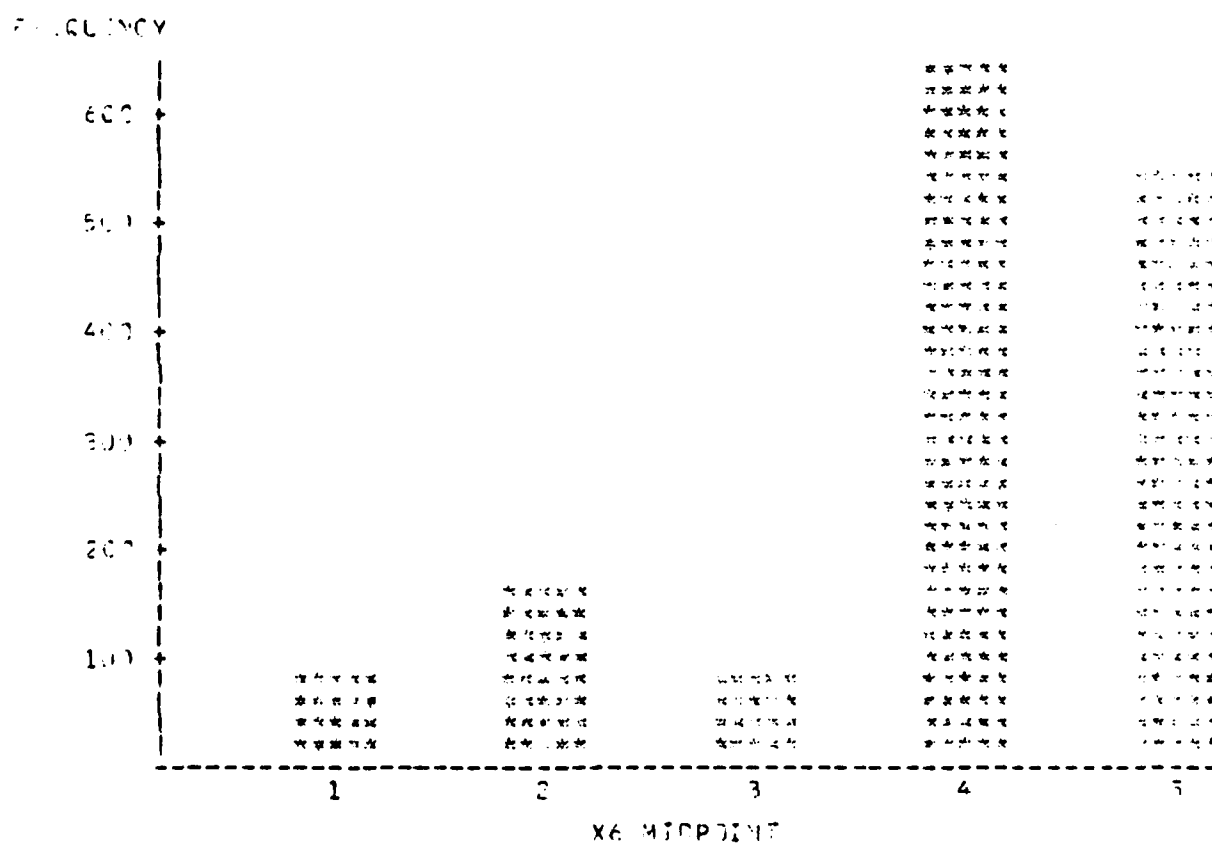
X5 = Pregunta #5; Ordenadas = Frecuencia Encuestados; Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

12:51

FREQUENCY BAR CHART

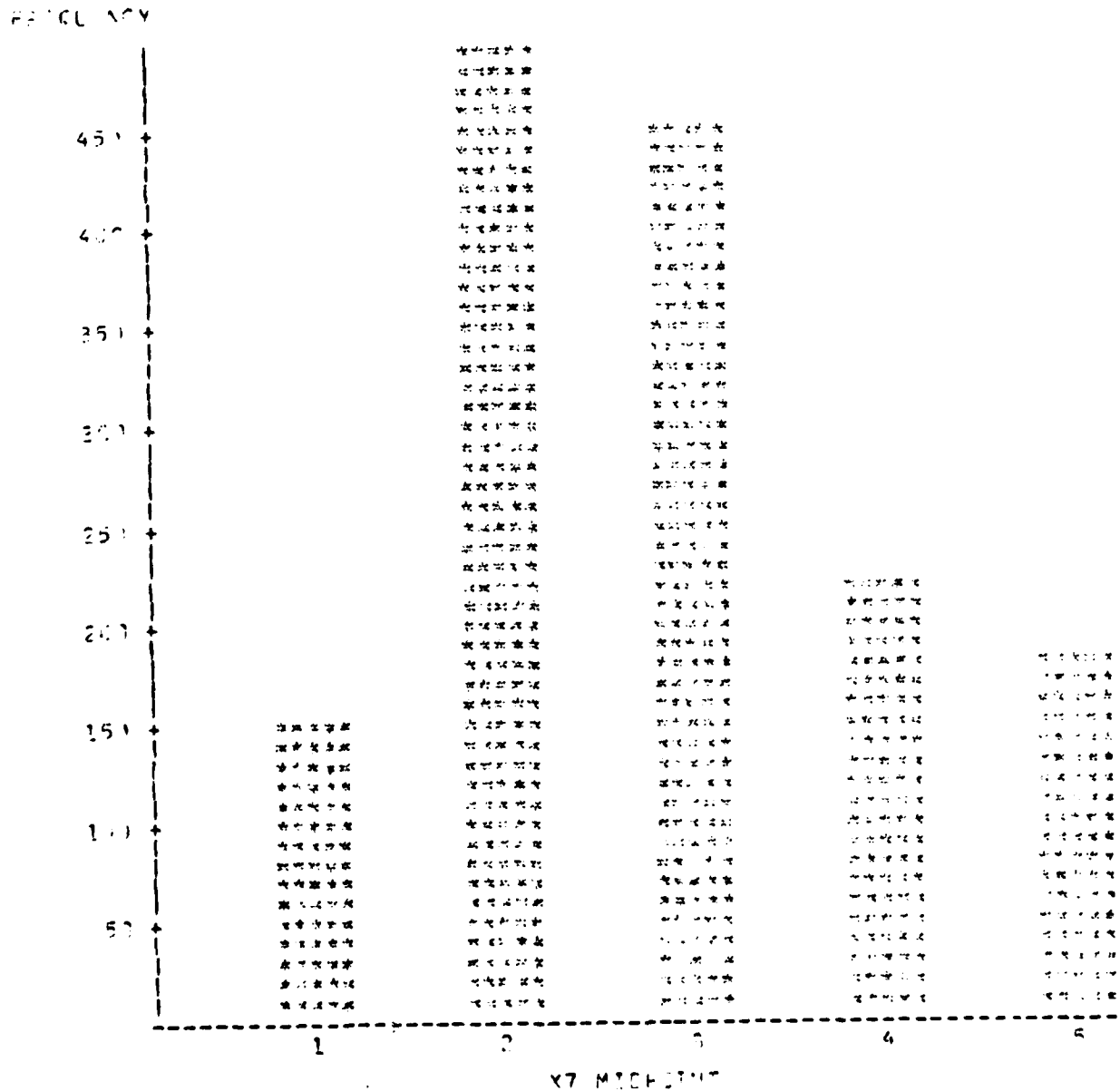


X6 = Pregunta #6; Ordenadas = Frecuencia Encuestados; Absisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM FREQUENCY BAR CHART

12:51



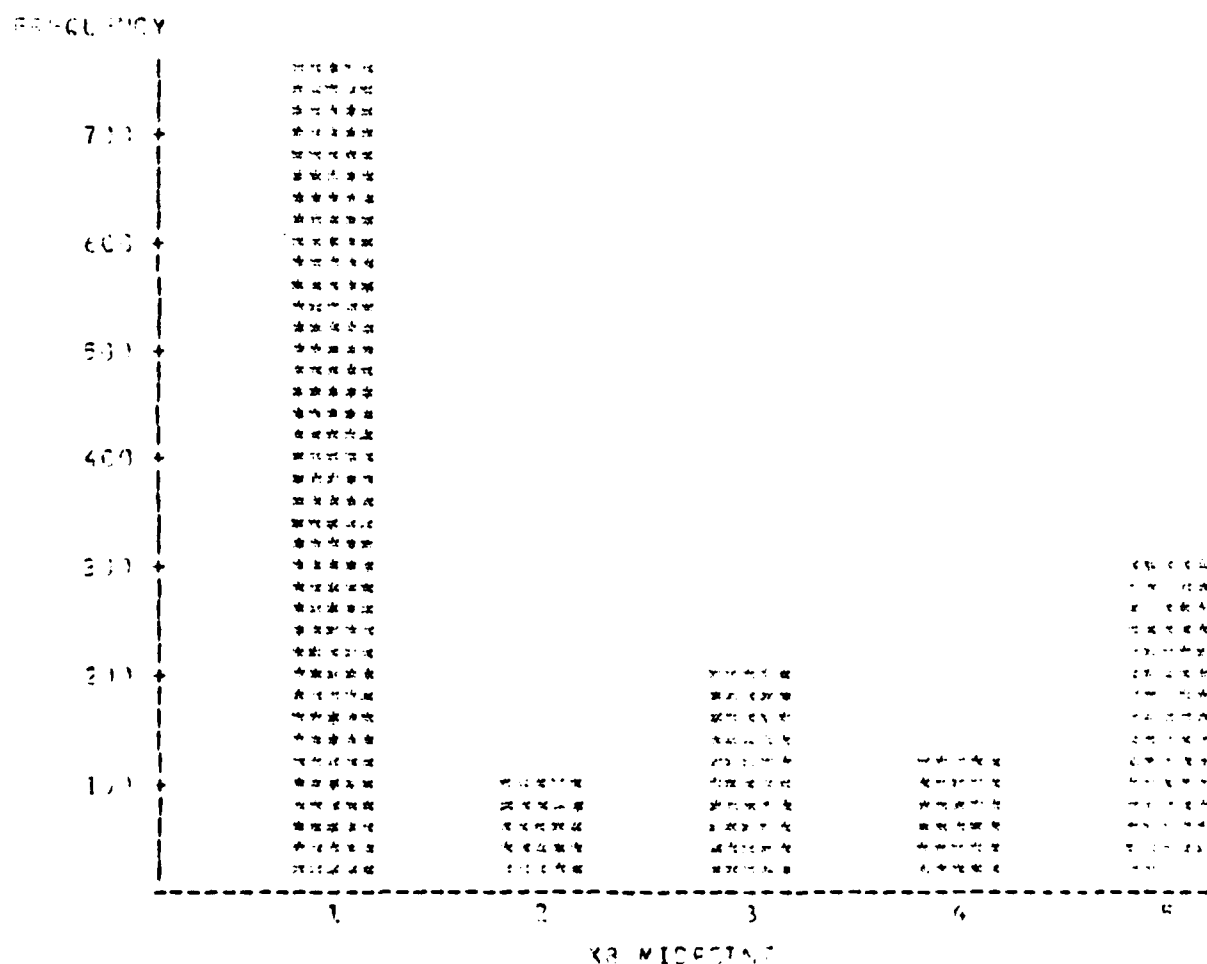
X7 = Pregunta #7; Ordenadas = Frecuencia Encuestados; Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

12:51

FREQUENCY BAR CHART



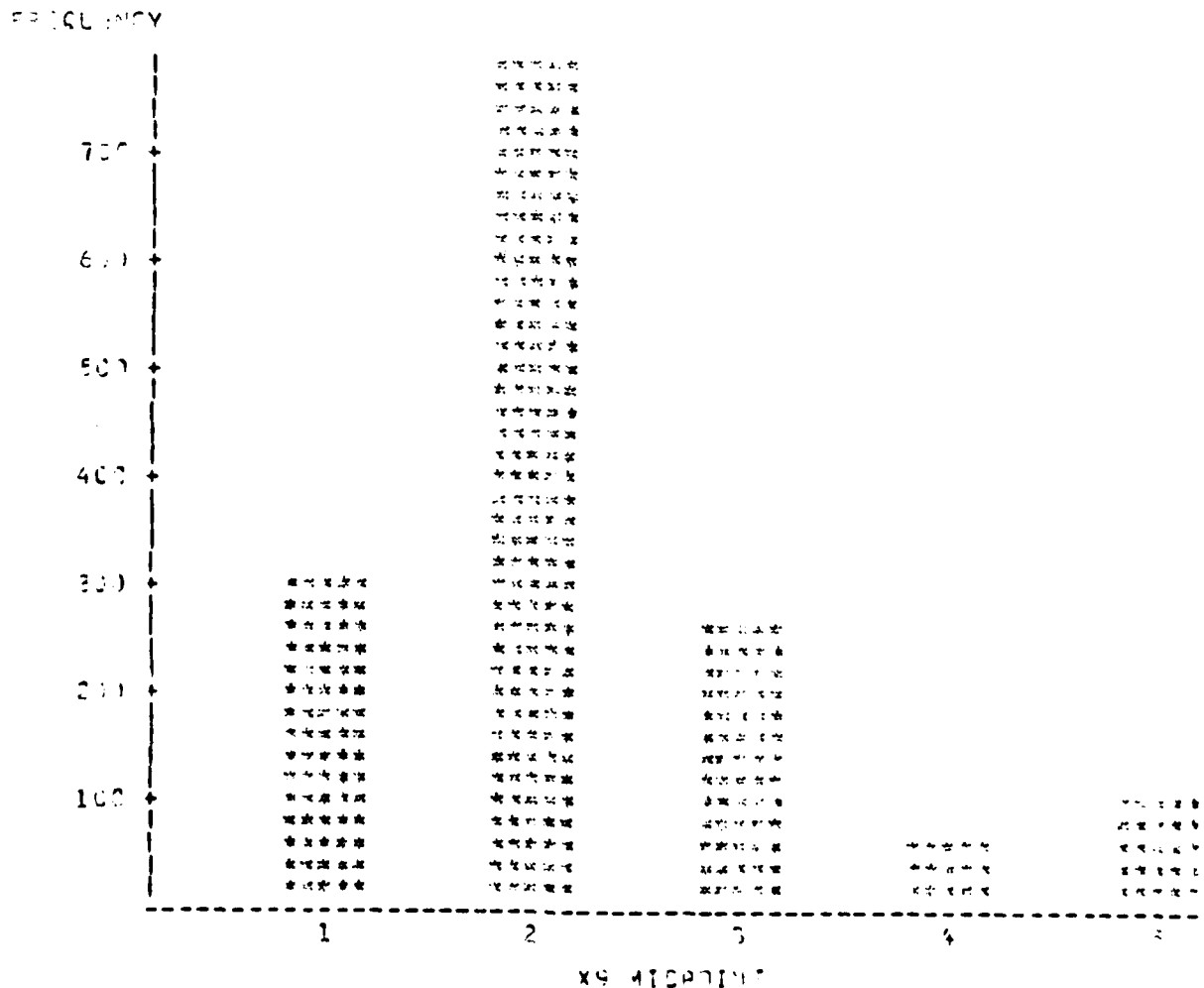
X8 = Pregunta #8; Ordenadas = Frecuencia Encuestados; Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

12:51

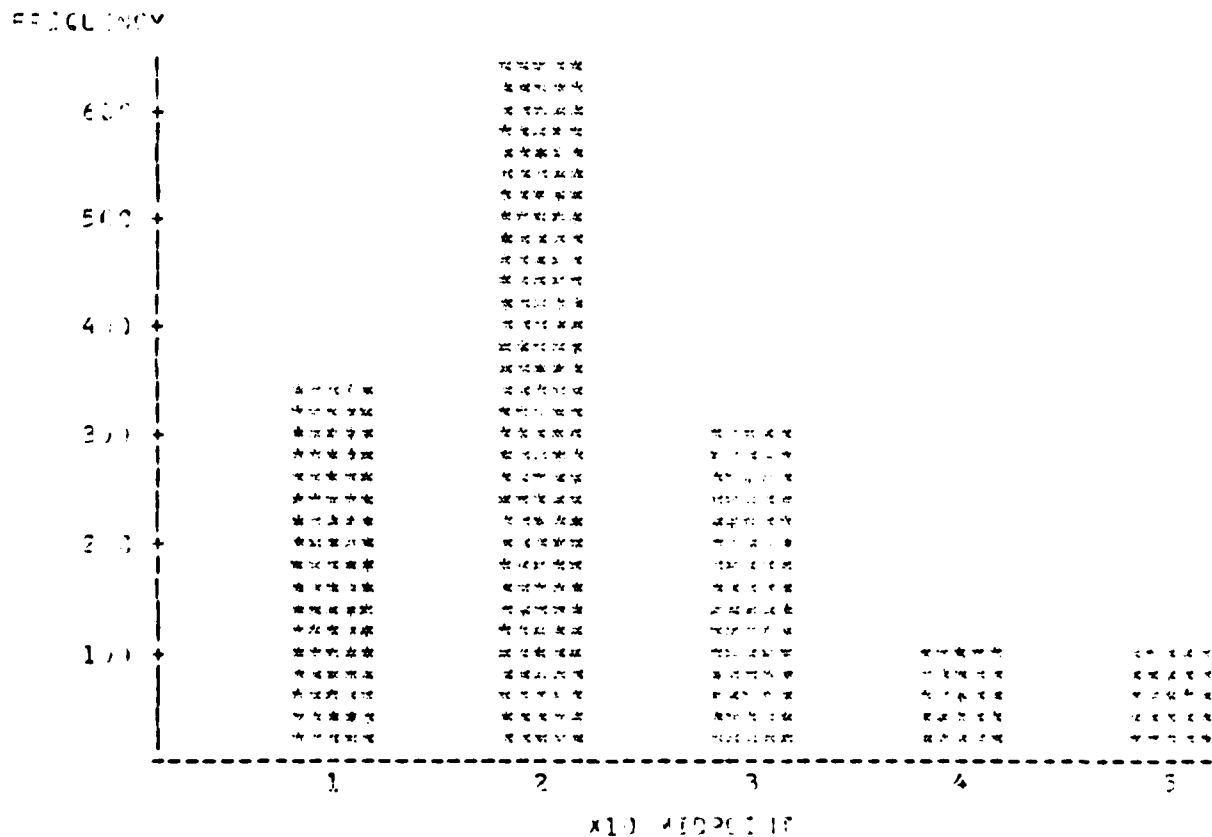
FREQUENCY BAR CHART



X9 = Pregunta #9; Ordenadas = Frecuencia Encuestados; Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 12:51
FREQUENCY BAR CHART



X10 = Pregunta #10

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

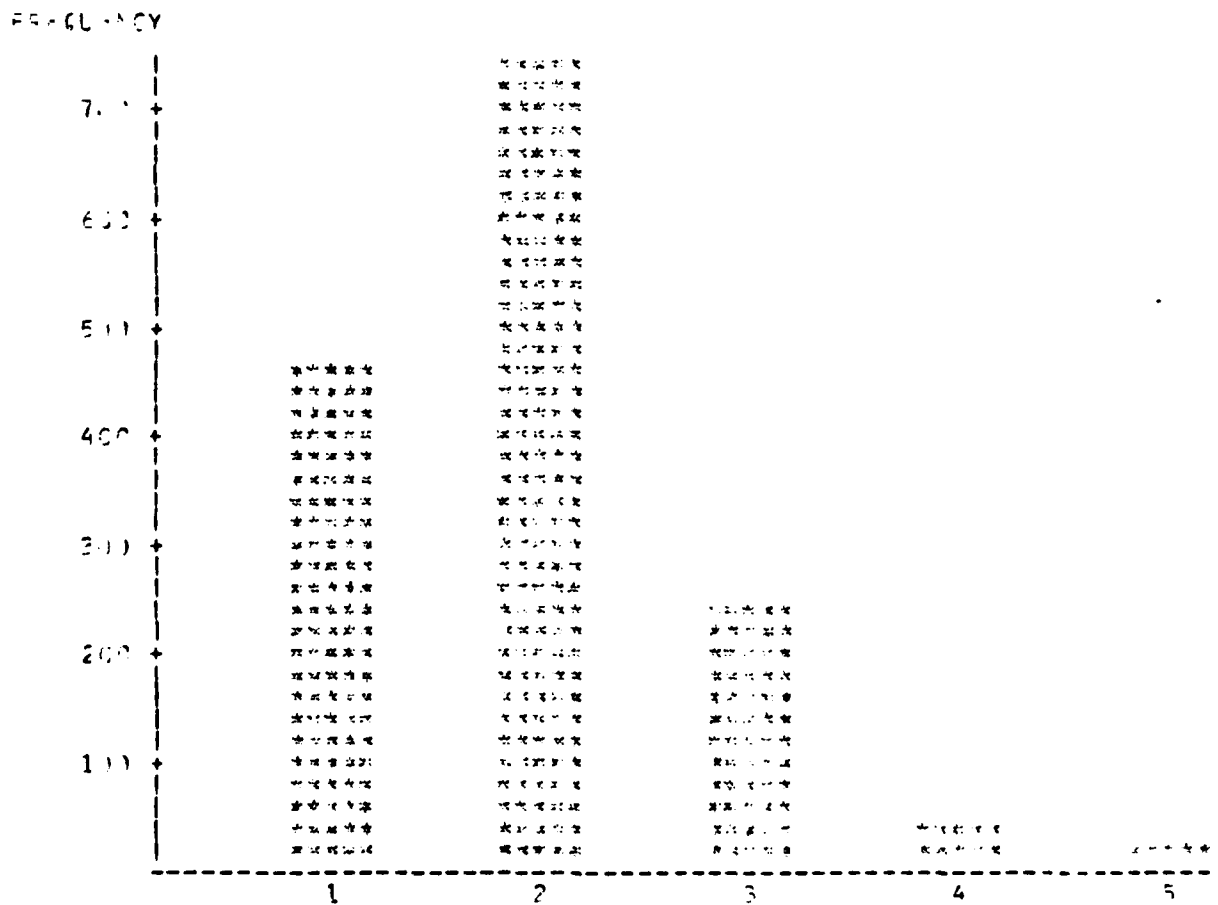
Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

12:51

FREQUENCY BAR CHART



X11 MICROPINT

X11 = Pregunta #11

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

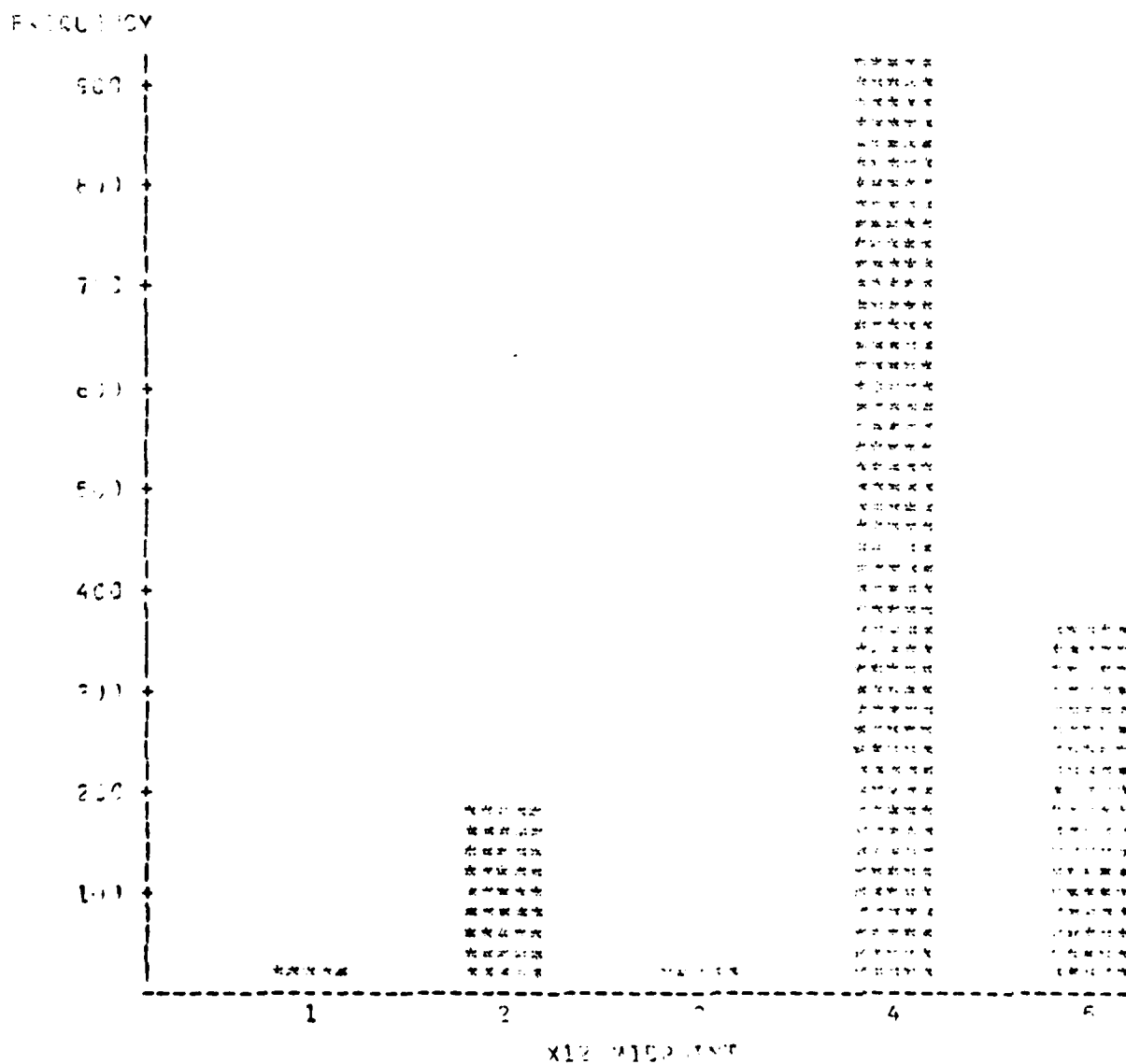
Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

12:51

FREQUENCY BAR CHART



X12 = Pregunta #12

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

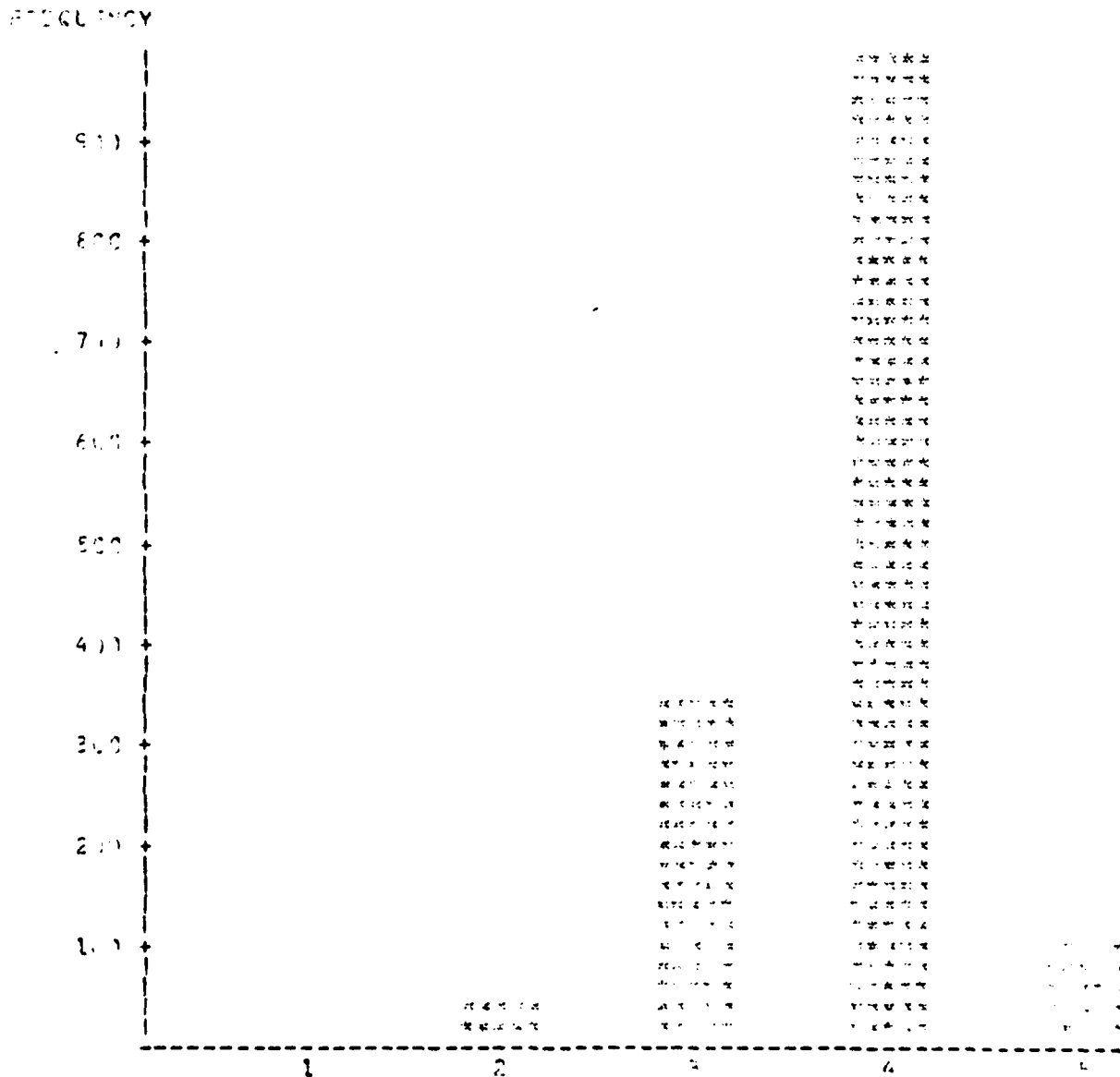
Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

12:51

FREQUENCY BAR CHART



X13 = Pregunta #13

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

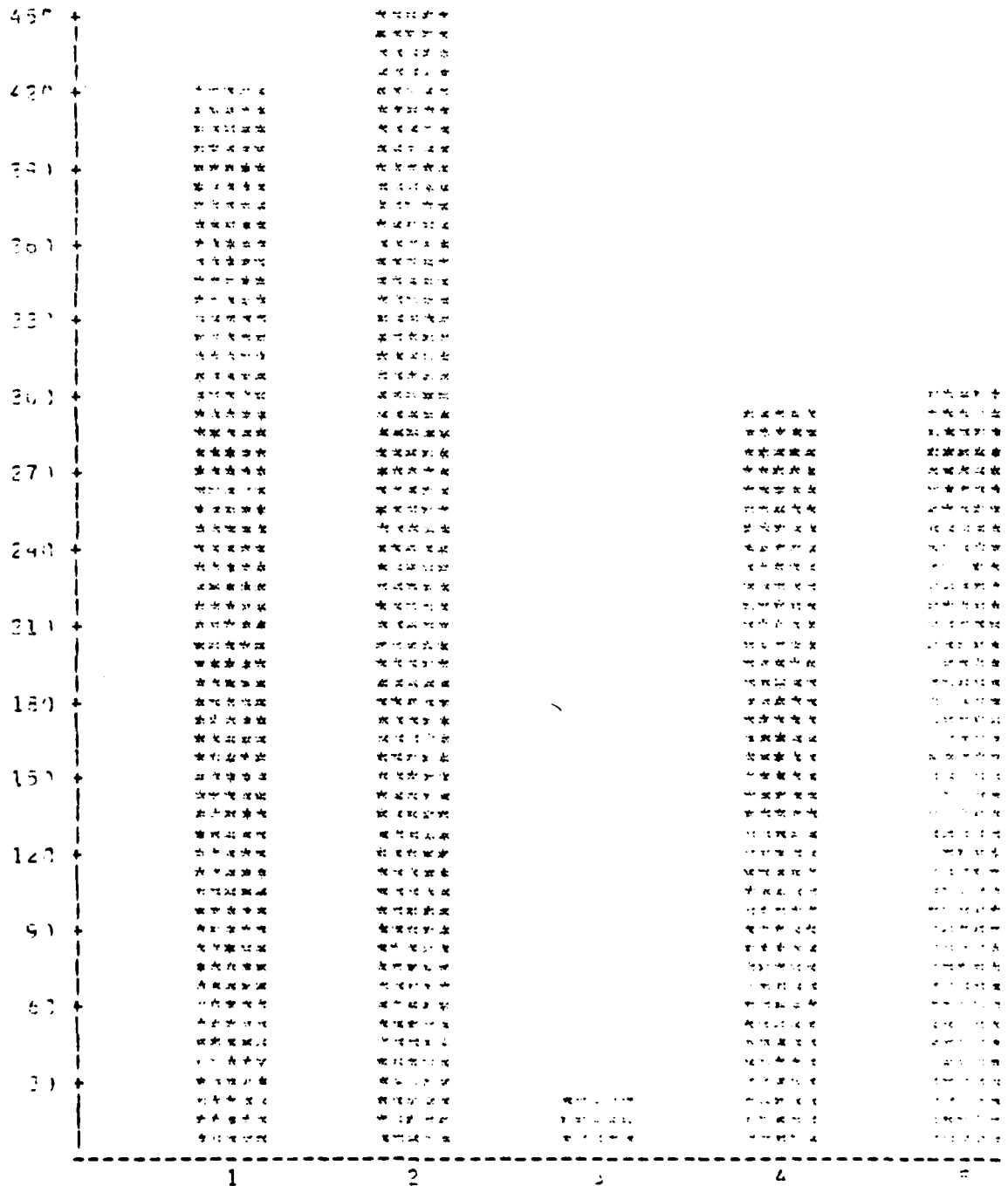
ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

10:51

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X14 = Pregunta #14

X14 = Pregunta #14

* Ordenadas = Frecuencia Encuestados
Abcisas = Cal. Escogida

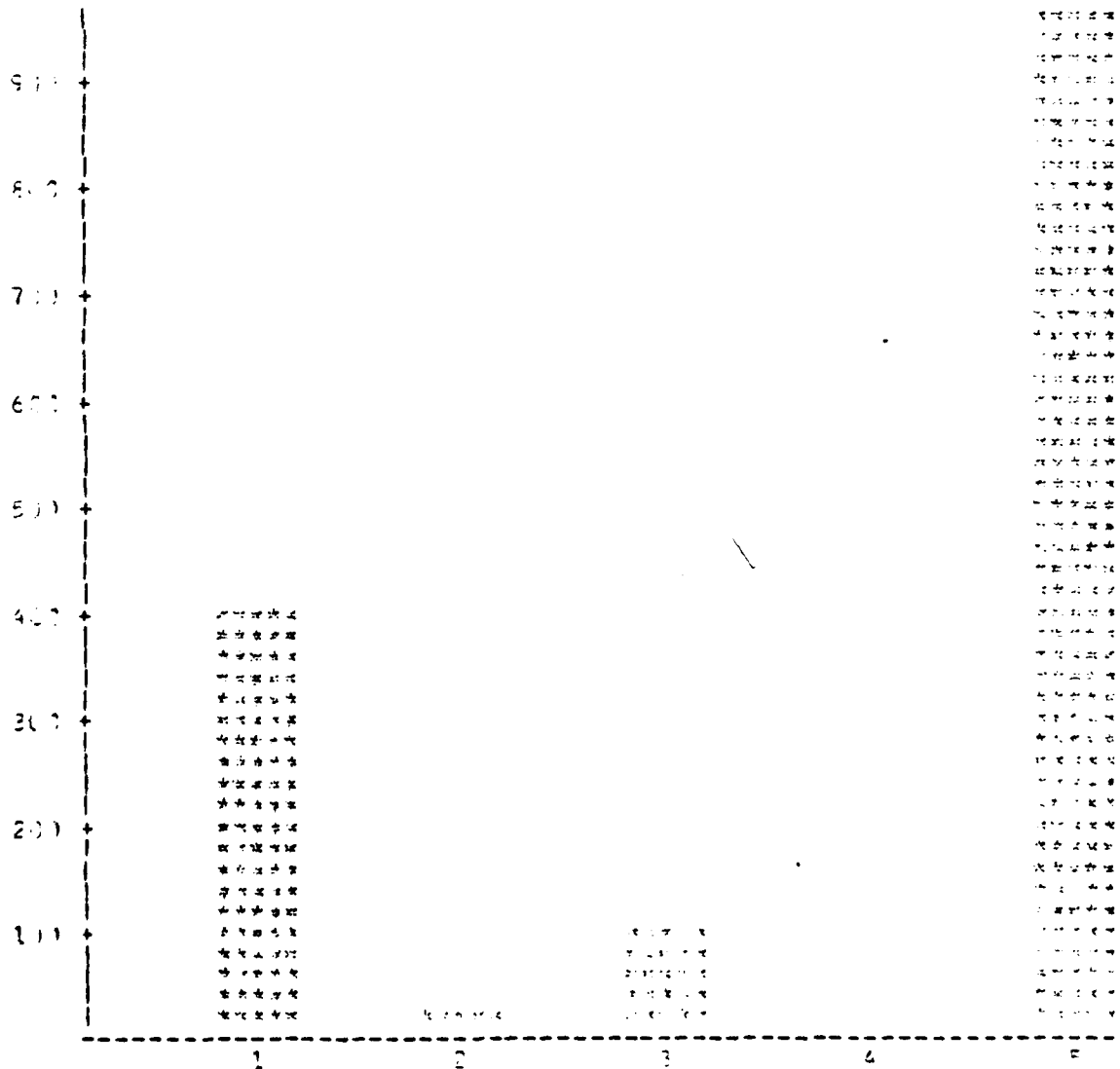
ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

12:53

FREQUENCY BAR CHART

RELATIVE



X15 = Pregunta #15

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

AD-A091 090

NAVAL POSTGRADUATE SCHOOL MONTEREY CA F/6 5/1
THE IDENTIFICATION OF LINKER CHARACTERISTICS AMONG VENEZUELAN S--ETC(U)
JUN 80 R M HERNANDEZ

F/6 5/1

UNCLASSIFIED

21

٢٠٠

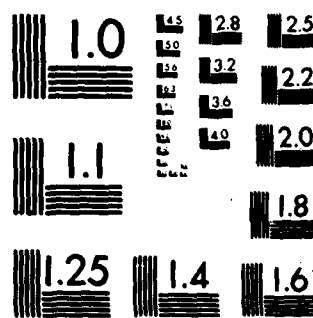
END

DATE

FILMED
1 7 6 2 6

12-88

DTIC



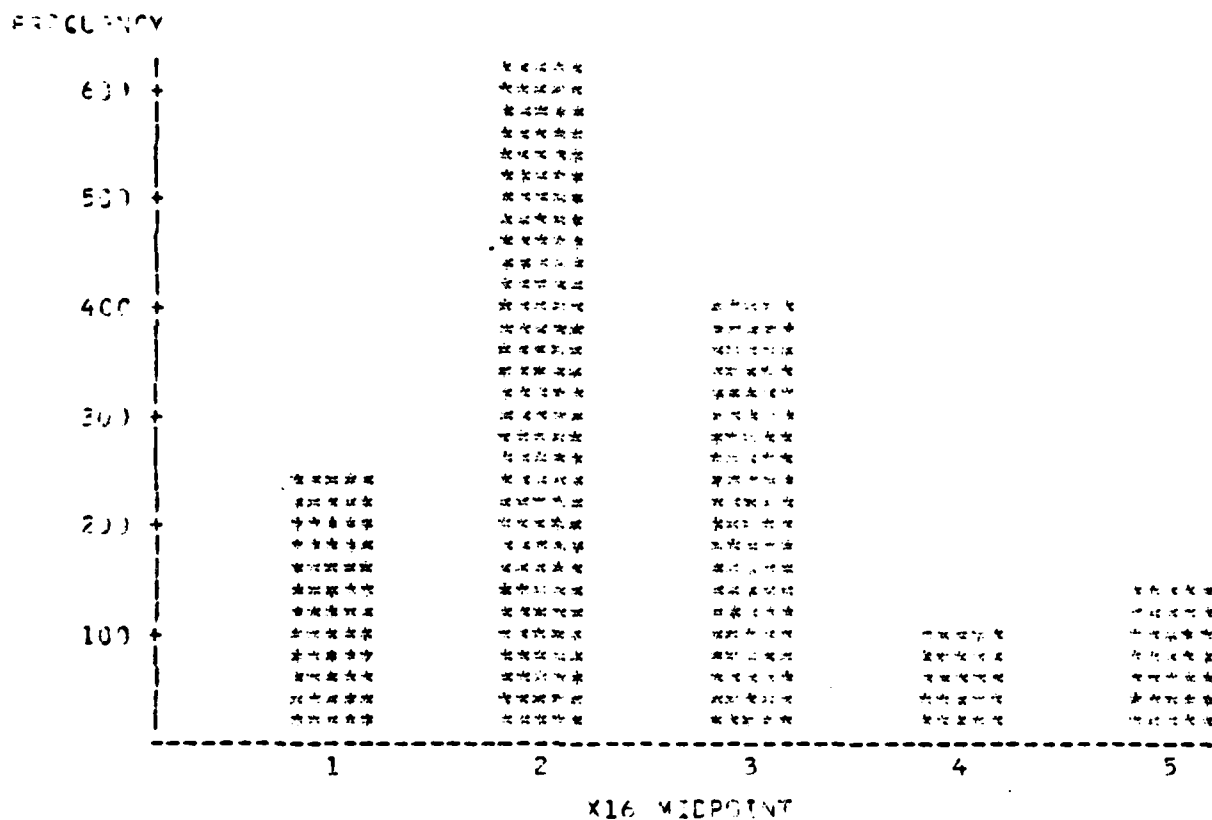
MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A

ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

12:51

FREQUENCY BAR CHART



X16 = Pregunta #16

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

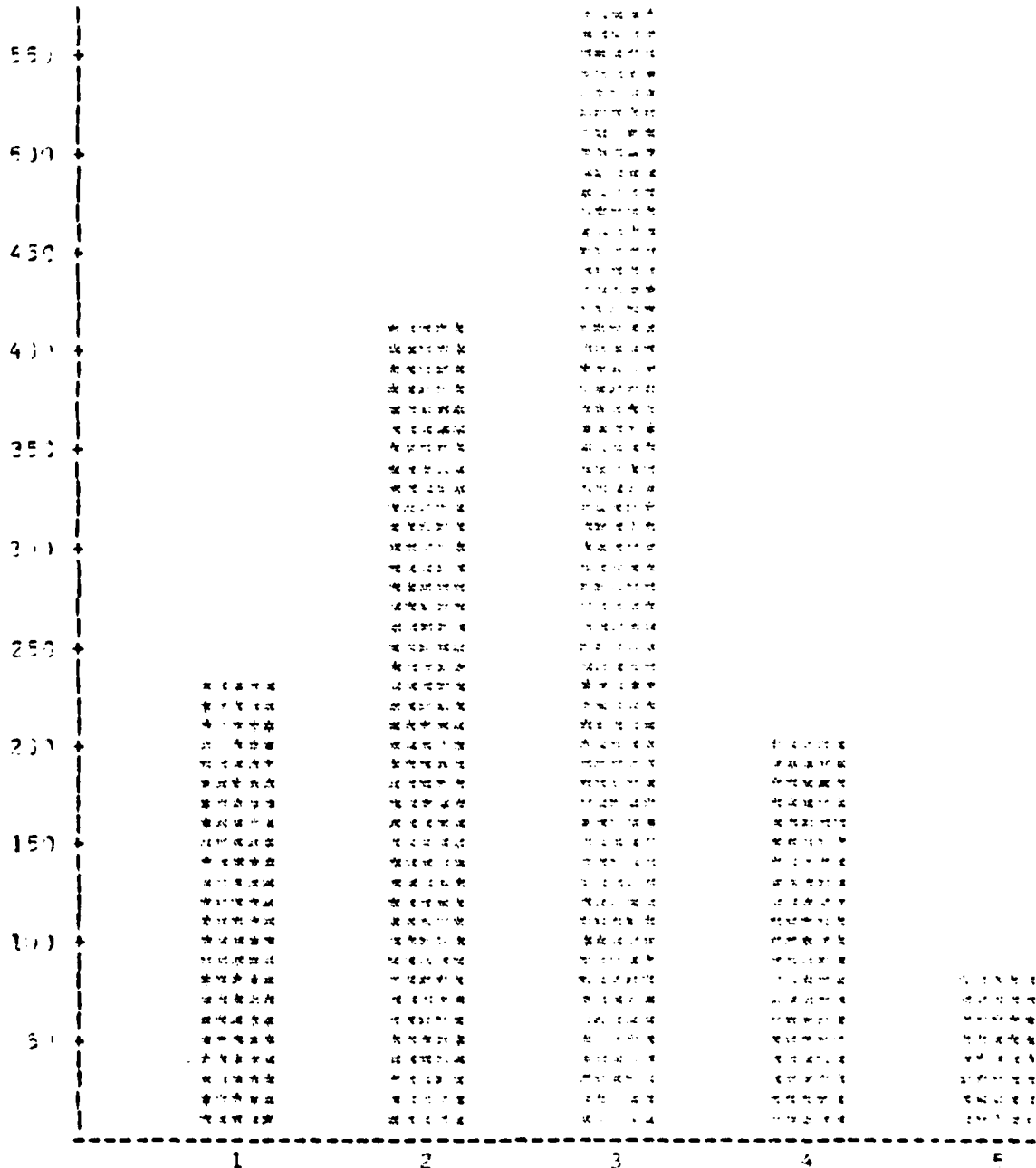
ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

12:51

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X17 = Pregunta #17

X17 HIGH: 17

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

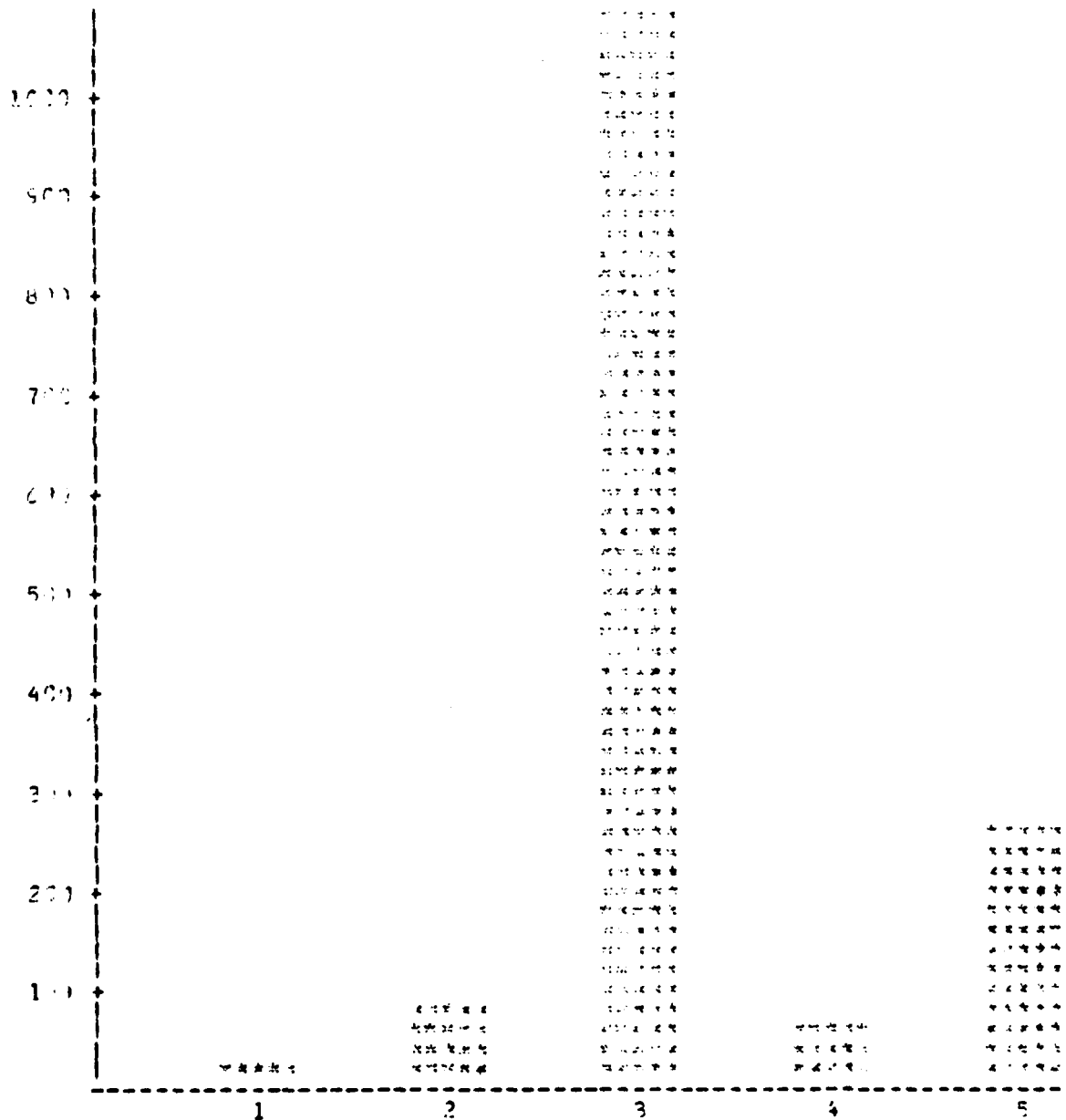
ANEXO D (cont.)

STATISTICAL ANALYTICAL SYSTEM

12:51

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X18 = Pregunta #18

X18 MIDPOINT

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO D (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM				06/13/00	PAGE
FILE WENZU (CREATION DATE = 06/13/00)					
VARIABLE X1					
MEAN	20.746	STD ERROR	0.419	STD DEV	16.182
VARIANCE	258.671	KURTOSIS	-0.443	SKEWNESS	1.032
RANGE	45.034	MINIMUM	1.143	MAXIMUM	50.066
SUM	30621.000				
VALID OBSERVATIONS -	1476	MISSING OBSERVATIONS -	0		
VARIABLE X2					
MEAN	23.793	STD ERROR	0.319	STD DEV	12.271
VARIANCE	130.581	KURTOSIS	-0.267	SKEWNESS	0.064
RANGE	49.070	MINIMUM	1.000	MAXIMUM	50.066
SUM	35121.770				
VALID OBSERVATIONS -	1476	MISSING OBSERVATIONS -	0		
VARIABLE X3					
MEAN	39.392	STD ERROR	0.298	STD DEV	11.448
VARIANCE	131.245	KURTOSIS	0.506	SKEWNESS	1.032
RANGE	48.270	MINIMUM	2.373	MAXIMUM	50.066
SUM	58142.000				
VALID OBSERVATIONS -	1476	MISSING OBSERVATIONS -	0		
VARIABLE X4					
MEAN	24.166	STD ERROR	0.425	STD DEV	16.223
VARIANCE	266.615	KURTOSIS	-1.266	SKEWNESS	1.032
RANGE	69.070	MINIMUM	1.179	MAXIMUM	70.066
SUM	35521.000				
VALID OBSERVATIONS -	1476	MISSING OBSERVATIONS -	0		

ANEXO D (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM				06/13/80	PAGE
FILE VIEWER (CRATION DATE = 06/13/80)					
VARIABLE X5					
MEAN	23.267	STD ERROR	0.290	STD DEV	11.130
VARIANCE	124.048	KURTOSIS	0.230	KURTOSIS	0.230
SUM	34342.000	MINIMUM	2.200	MAXIMUM	51.000
VALID OBSERVATIONS -	1476	MISSING OBSERVATIONS -	3		
VARIABLE X6					
MEAN	39.912	STD ERROR	0.232	STD DEV	0.511
VARIANCE	79.710	KURTOSIS	1.230	KURTOSIS	1.230
SUM	58461.110	MINIMUM	3.300	MAXIMUM	51.000
VALID OBSERVATIONS -	1476	MISSING OBSERVATIONS -	0		
VARIABLE X7					
MEAN	27.384	STD ERROR	0.601	STD DEV	15.401
VARIANCE	237.191	KURTOSIS	-1.003	KURTOSIS	-1.003
SUM	40475.000	MINIMUM	3.000	MAXIMUM	50.000
VALID OBSERVATIONS -	1476	MISSING OBSERVATIONS -	0		
VARIABLE X8					
MEAN	25.130	STD ERROR	0.289	STD DEV	11.359
VARIANCE	123.170	KURTOSIS	0.215	KURTOSIS	0.215
SUM	37140.000	MINIMUM	4.000	MAXIMUM	50.000
VALID OBSERVATIONS -	1476	MISSING OBSERVATIONS -	0		

ANEXO D (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM				06/13/03	PAGE
FILE VENEZU (CAPTICH DATE = 06/13/00)					
VARIABLE #9					
MEAN	32.988	STD ERROR	0.327	STD DEV	0.734
VARIANCE	11.220	KURTOSIS	0.0	SKENESS	0.248
RANGE	0.0-100	MINIMUM		MAXIMUM	07.000
SUM	-0.901, 21.3				
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0		
VARIABLE #10					
MEAN	0.0	STD ERROR	0.0	STD DEV	0.0
VARIANCE	0.0	KURTOSIS	0.0	SKENESS	0.0
RANGE	0.0-0.0	MINIMUM		MAXIMUM	0.0
SUM	0.0				
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0		
VARIABLE #11					
MEAN	0.0	STD ERROR	0.0	STD DEV	0.0
VARIANCE	0.0	KURTOSIS	0.0	SKENESS	0.0
RANGE	0.0-0.0	MINIMUM		MAXIMUM	0.0
SUM	0.0				
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0		
VARIABLE #12					
MEAN	0.0	STD ERROR	0.0	STD DEV	0.0
VARIANCE	0.0	KURTOSIS	0.0	SKENESS	0.0
RANGE	0.0-0.0	MINIMUM		MAXIMUM	0.0
SUM	0.0				
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0		

ANEXO D (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM		06/13/80	PAGE
FILE	VMEZU	ICRATICN DATE = 06/13/80)	
VARIABLE H13			
MEAN	0.0	STD ERROR	0.0
VARIANCE	0.0	KURTOSIS	0.0
RANGE	0.0	MINIMUM	0.0
SUM	0.0	MAXIMUM	0.0
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0
VARIABLE H14			
MEAN	0.0	STD ERROR	0.0
VARIANCE	0.0	KURTOSIS	0.0
RANGE	0.0	MINIMUM	0.0
SUM	0.0	MAXIMUM	0.0
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0
VARIABLE H15			
MEAN	0.0	STD ERROR	0.0
VARIANCE	0.0	KURTOSIS	0.0
RANGE	0.0	MINIMUM	0.0
SUM	0.0	MAXIMUM	0.0
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0
VARIABLE H16			
MEAN	0.0	STD ERROR	0.0
VARIANCE	0.0	KURTOSIS	0.0
RANGE	0.0	MINIMUM	0.0
SUM	0.0	MAXIMUM	0.0
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0

ANEXO D (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM		06/13/80	PAGE
FILE: VENEZU (CREATION DATE = 06/13/80)			
VARIABLE #17			
MEAN	0.0	STD DEV	0.0
VARIANCE	0.0	SKEWNESS	0.0
RANGE	0.0	KURTOSIS	0.0
SUM	0.0	MINIMUM	0.0
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0

VARIABLE #18			
MEAN	0.0	STD DEV	0.0
VARIANCE	0.0	SKEWNESS	0.0
RANGE	0.0	KURTOSIS	0.0
SUM	0.0	MINIMUM	0.0
VALID OBSERVATIONS =	1476	MISSING OBSERVATIONS =	0

ANEXO E

ANEXO E

SPCS BATCH SYSTEM
FILE: VING7 (OPERATION DATE = 05/20/80)
SURFILE: VING7

GROUP	COUNT	ABSOLUTE FREQUENCY	RELATIVE FREQUENCY (PERCENT)	ADJUSTED FREQUENCY (PERCENT)	CUMULATIVE ADJ. FREQ (PERCENT)
CATEGORY LABEL					
STABILIZATORS	1	27	1.8	1.8	1.8
PRO-STABILIZATORS	2	212	14.2	14.2	16.0
MAYOTA	3	1314	88.1	88.1	84.1
PR TSLAPONS	4	183	12.3	12.3	96.4
SLAPONS	5	54	3.6	3.6	100.0
TOTAL		1490	100.0	100.0	

VALID CASES 1490 MISSING CASES 0

ANEXO F

HISTOGRAMA DE CADA PREGUNTA, UTILIZANDO EL GRUPO DE ESLABONES SOLAMENTE

Utilizando el S.A.S. [Ref. 21], fueron ploteadas las dieciocho preguntas de que consta el cuestionario "Censo de Preferencia Profesional," con el propósito de presentar una distribución de las respuestas; para efecto del procesamiento de datos, las respuestas escogidas por los encuestados desde A hasta E inclusive, fueron trasladadas a un valor numérico de 1 hasta 5. La codificación está hecha para que el valor de uno corresponda al que tiene la tendencia hacia el estabilizador y el valor de 5 indica la tendencia hacia el eslabón.

El texto de cada pregunta, desde la número 1 hasta la número 18, se les asignó la identificación de X_1 hasta X_{18} respectivamente. Para un completo texto de cada pregunta, posibles respuestas y tabla de valores, ver los Anexos A y B.

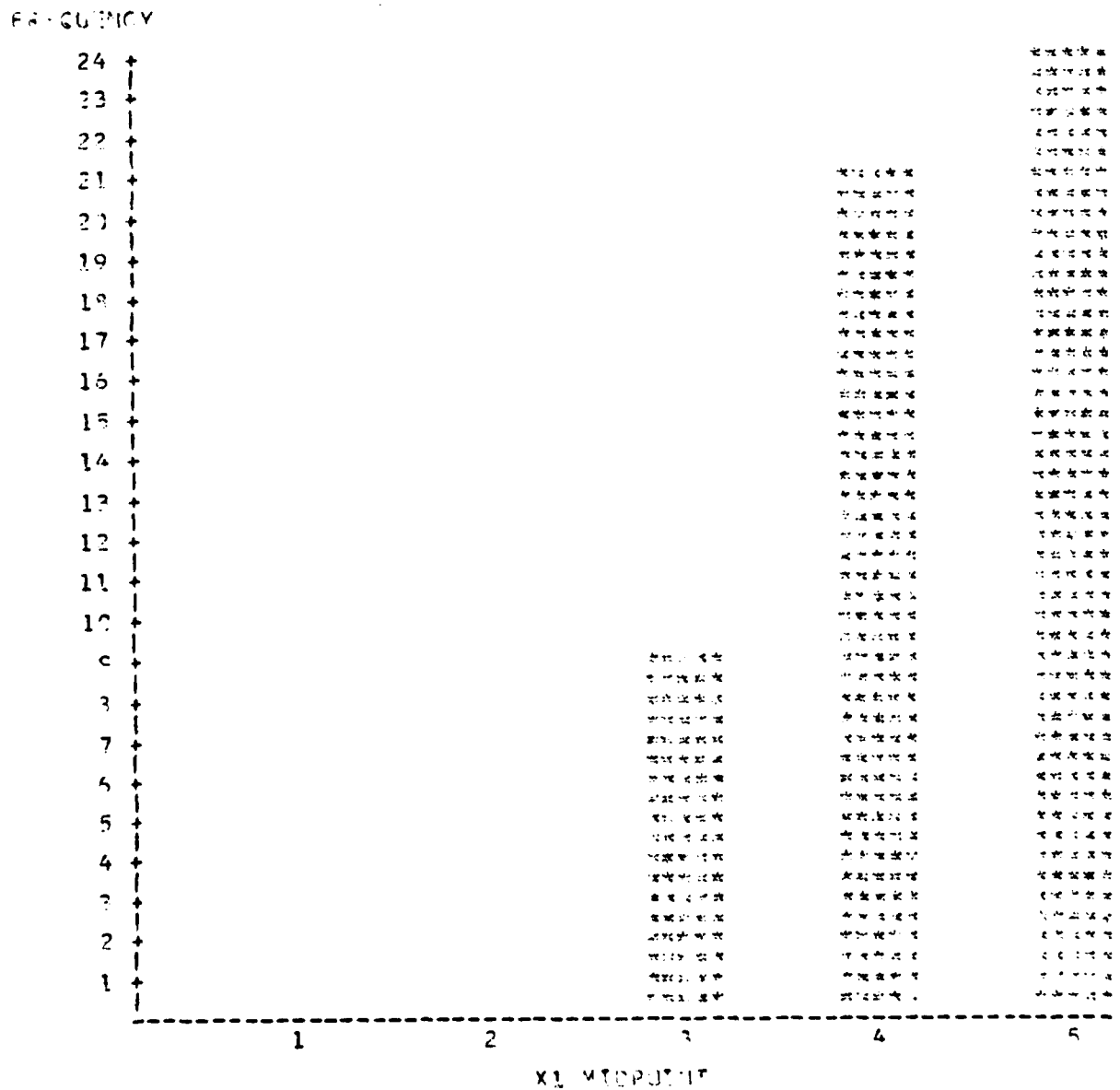
Cómo determinamos si realmente el cuestionario discrimina entre el eslabón y el estabilizador?; si por ejemplo vemos los resultados de la pregunta #1 en el histograma de los eslabones y lo comparamos con los resultados de la misma pregunta del histograma de los estabilizadores (Anexo G), podemos observar fácilmente la relativa diferencia de los factores del interés, eficiencia y percepción, de las cuales hemos venido hablando a lo largo de las investigaciones citadas en este trabajo.

Estas diferencias observadas al efectuar la comparación de los histogramas, es lo que denominaríamos discriminación. Es importante señalar que la respuesta individual de cualquiera de las preguntas no indica que una persona actúa o no como eslabón, es necesario la calificación total del cuestionario.

Para leer el histograma, el eje de las ordenadas corresponde al número de respuestas para una pregunta en particular, mientras que en el eje de las abscisas se encuentran los valores 1, 2, 3, 4 y 5 correspondientes a la calificación escogida por cada individuo.

ANEXO F

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 17: FREQUENCY BAR CHART



X1 = Pregunta #1

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

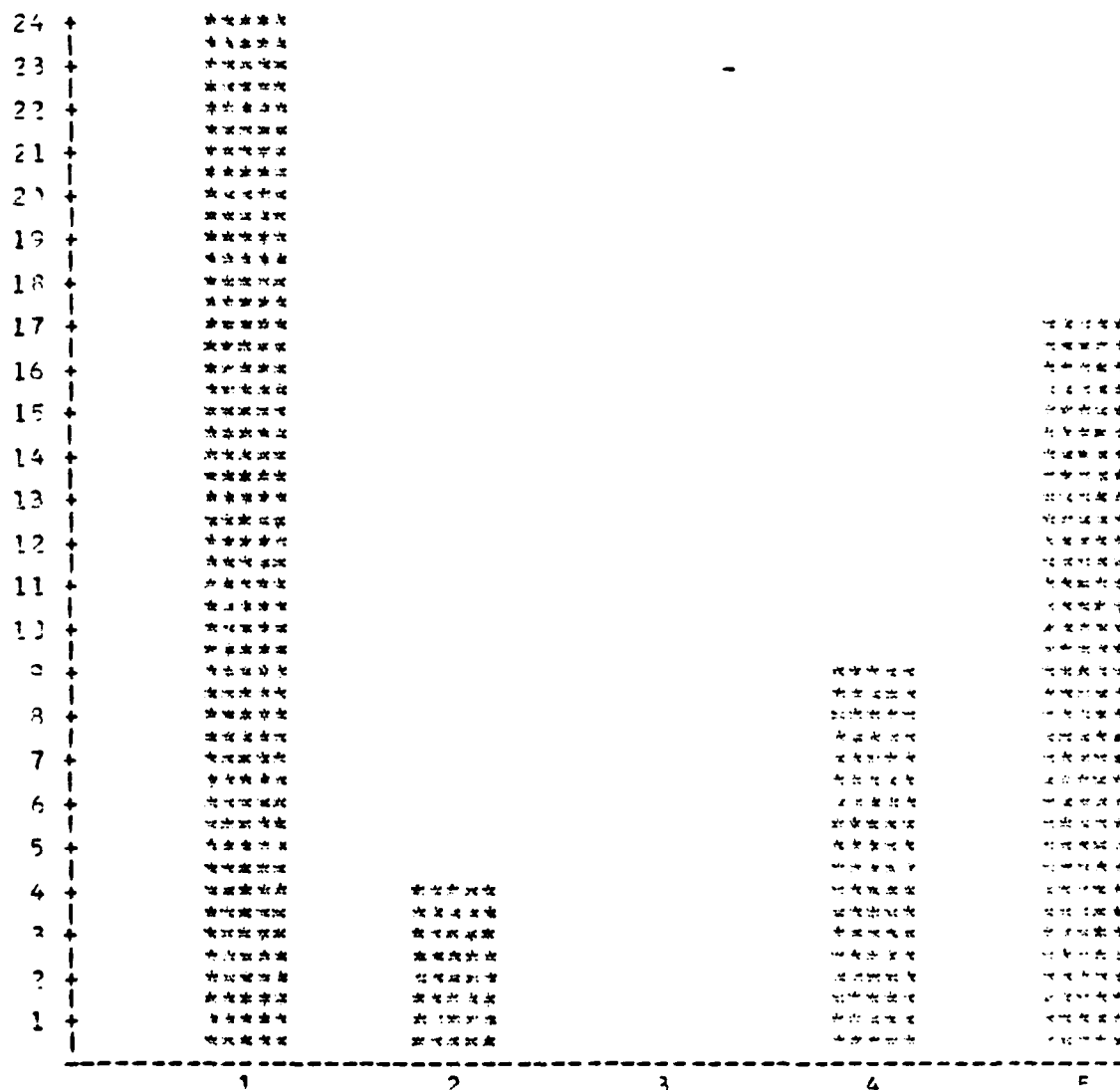
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X2 = Pregunta #2

X2 MIDPOINT

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

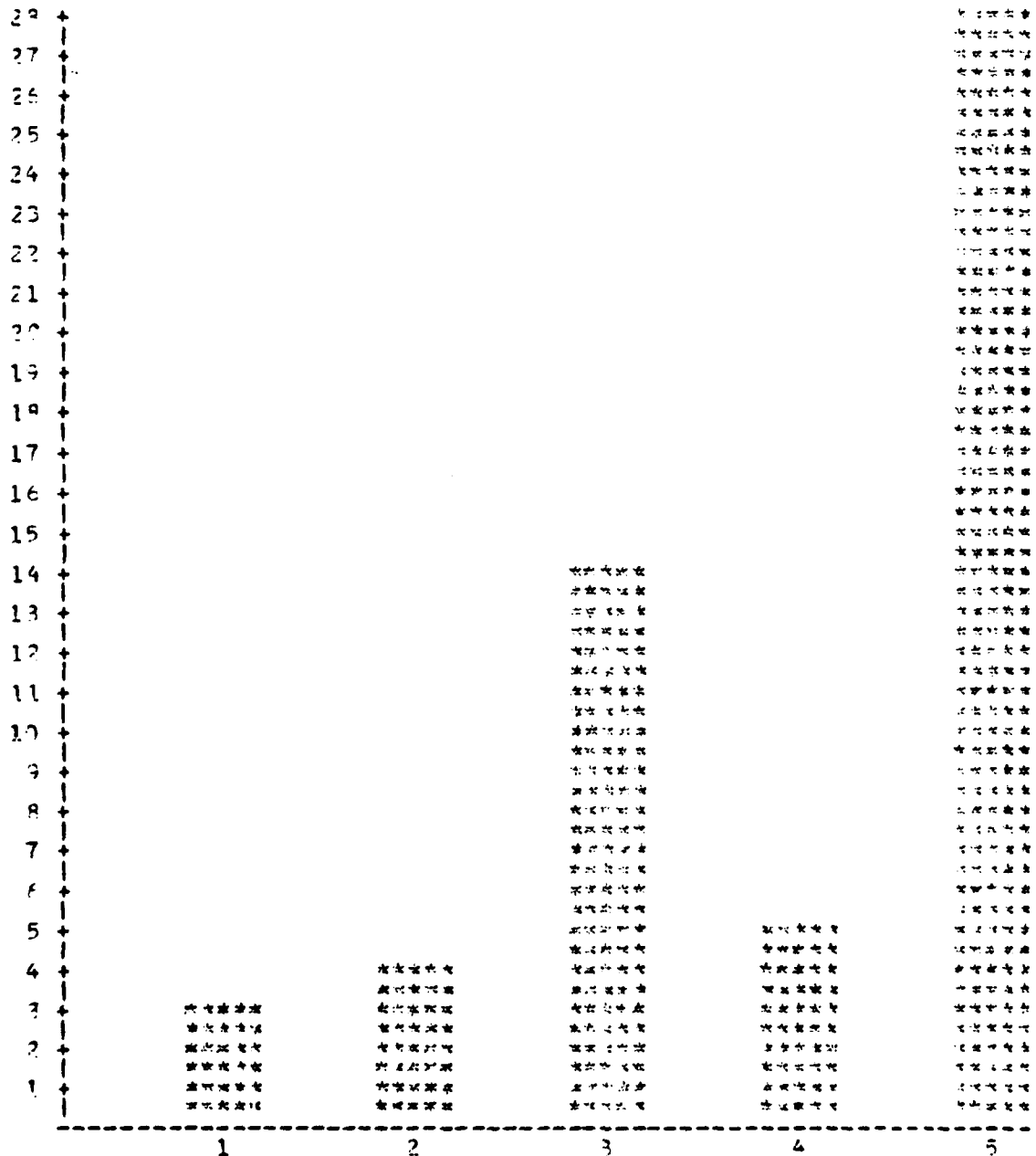
Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM
FREQUENCY BAR CHART

17:17

FREQUENCY



X3 = Pregunta #3

X3 MIDPOINT

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

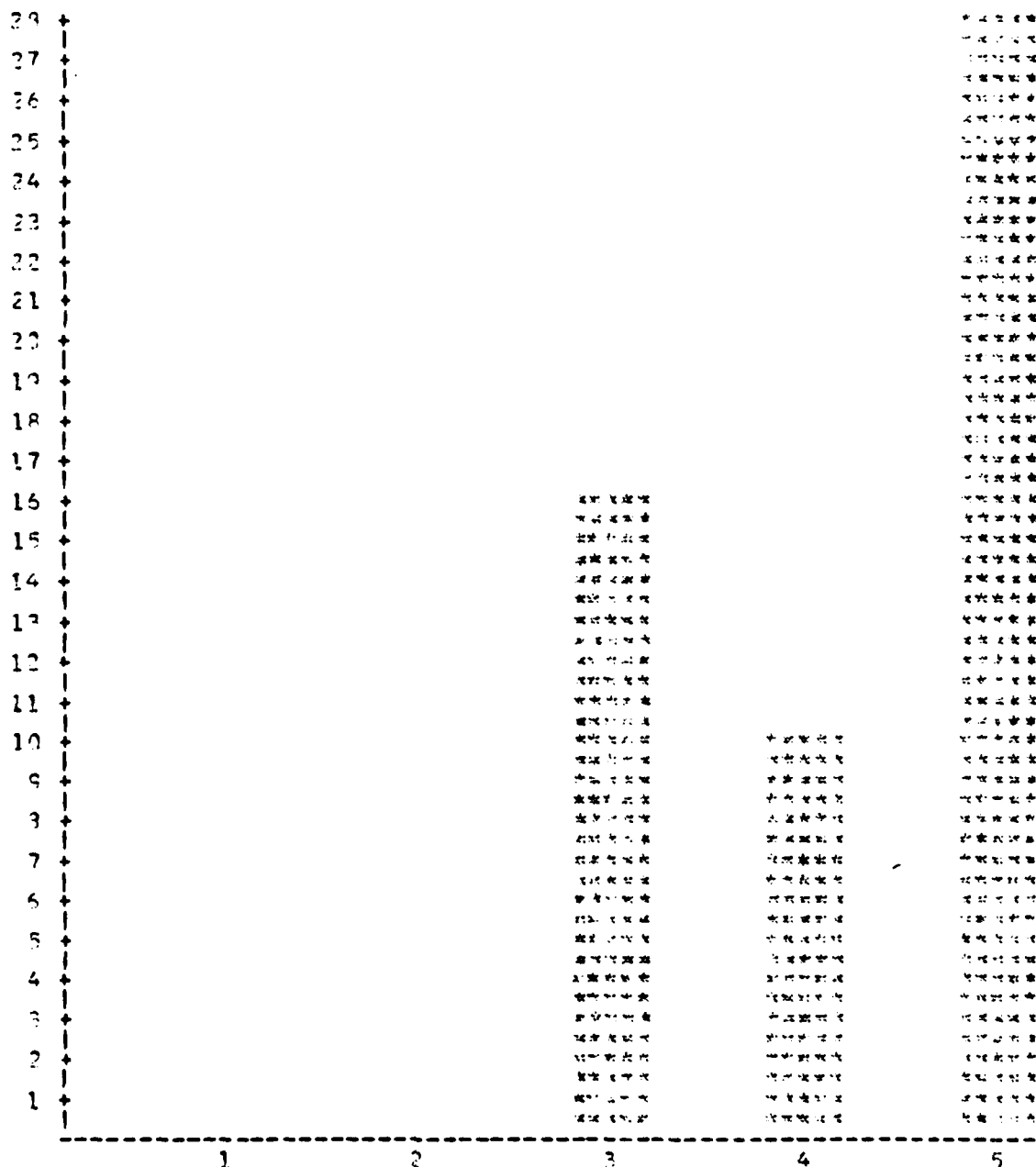
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X4 = Pregunta #4

X4 MEANING

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

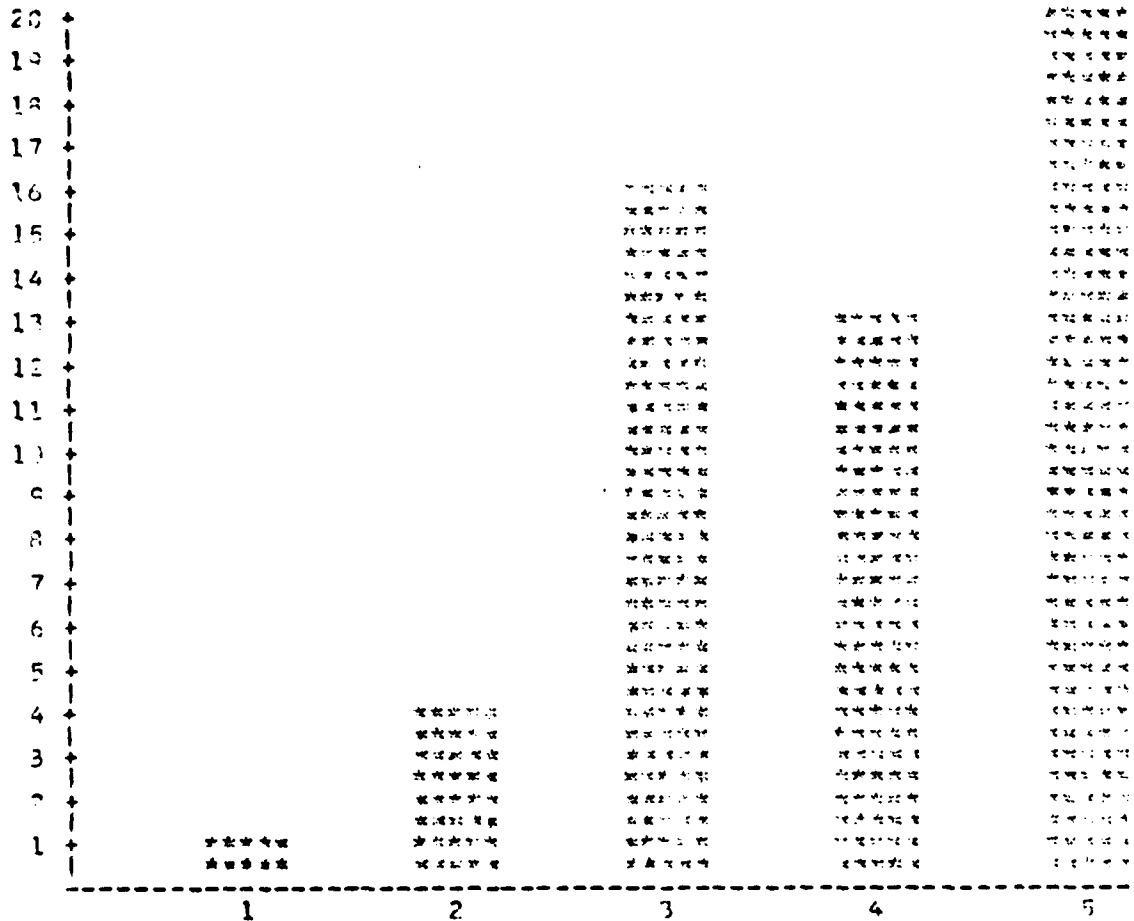
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X5 = Pregunta #5

X5 MIDPOINT

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

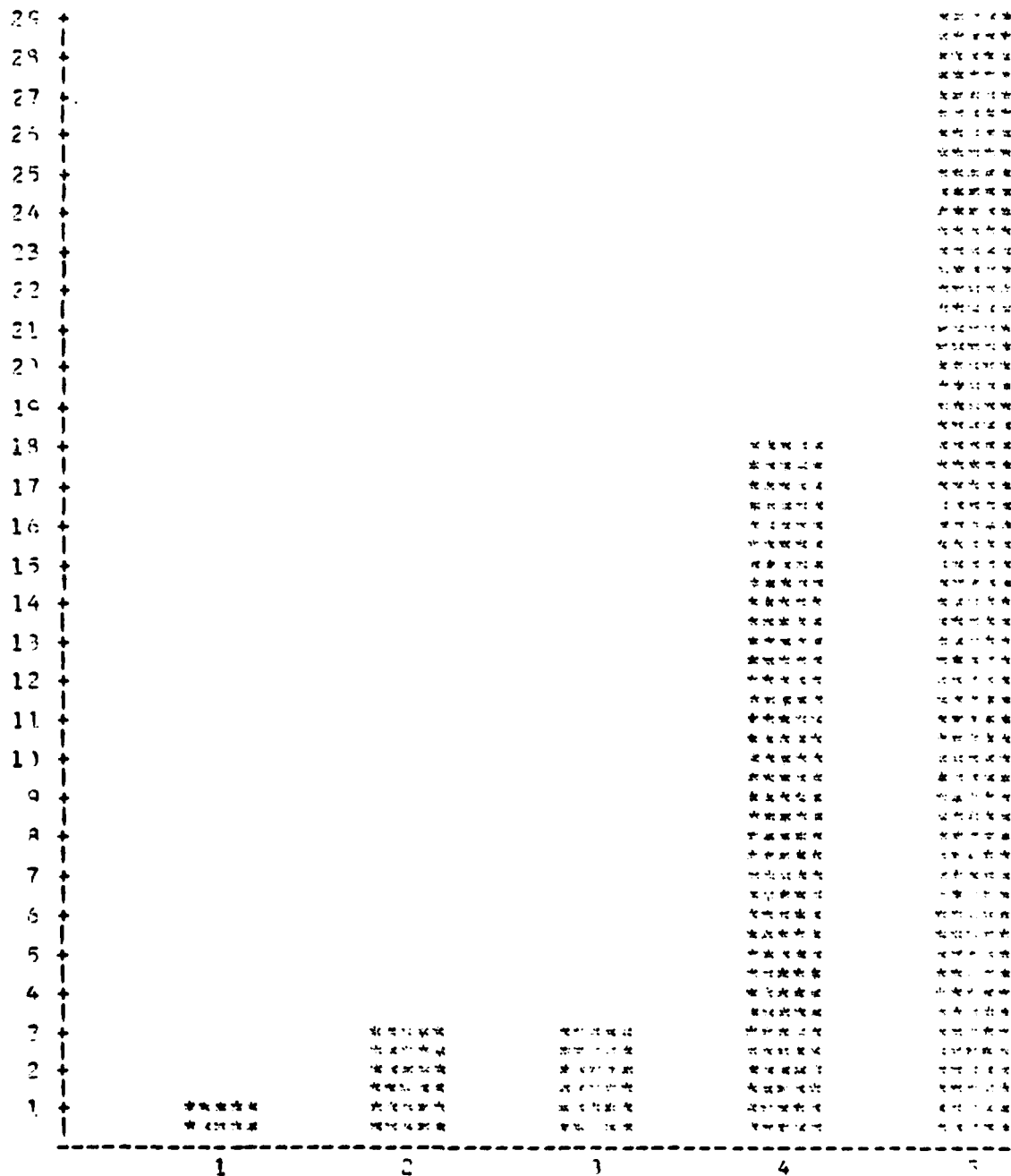
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X6 = Pregunta #6

X6 MIDPOINT

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

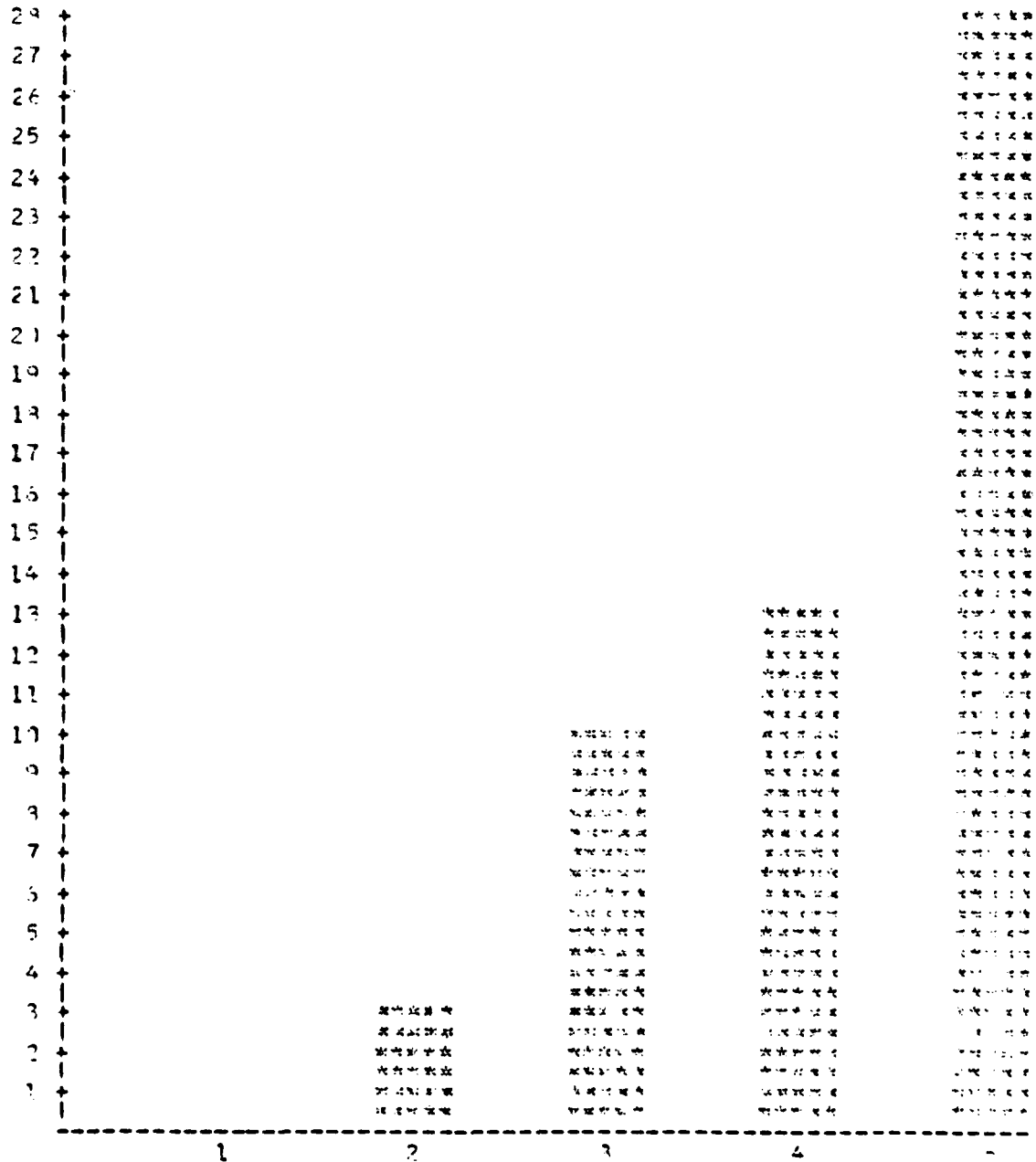
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X7 = Pregunta #7

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

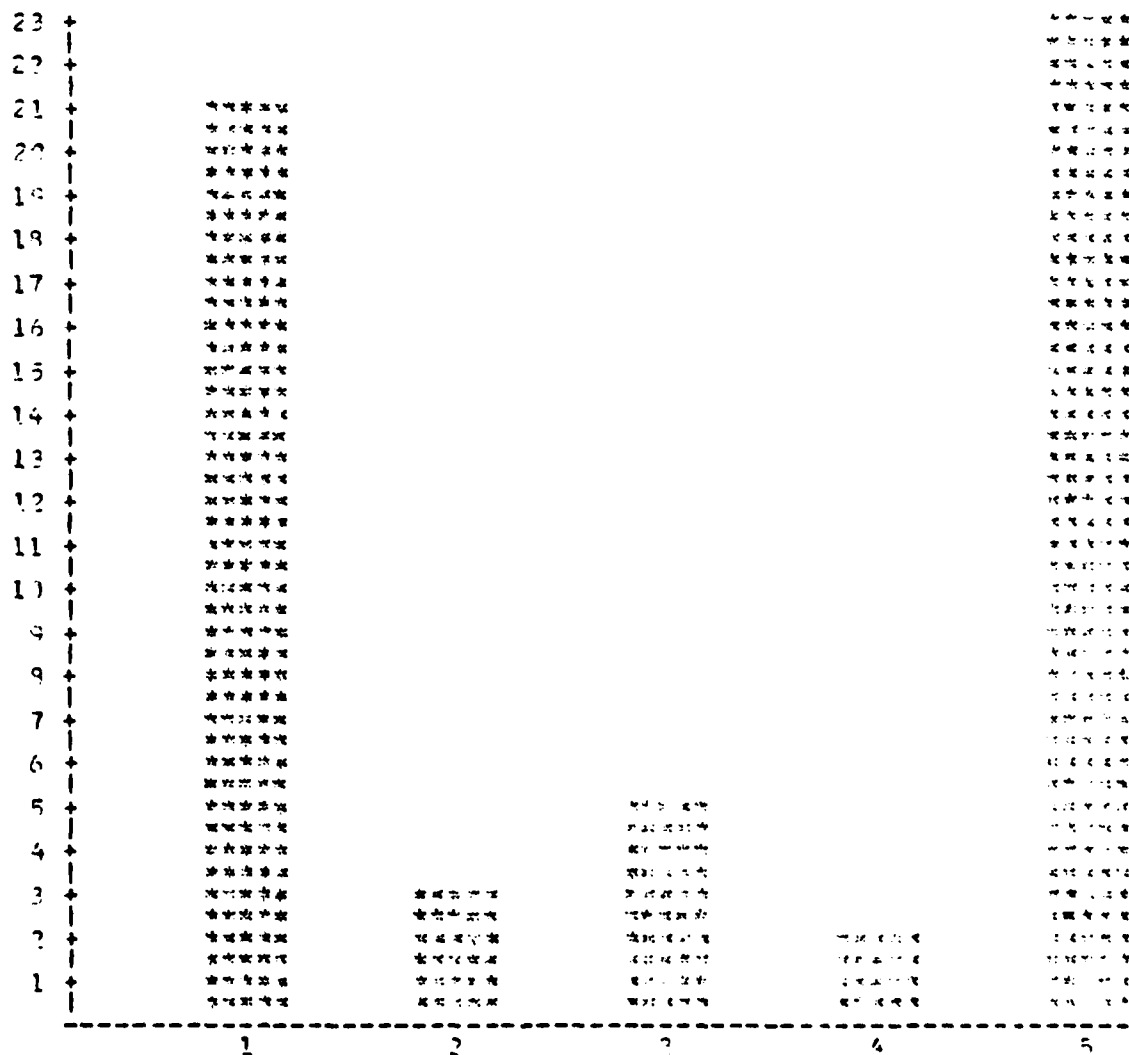
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X8 = Pregunta #8

X8 MIDPOINT

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

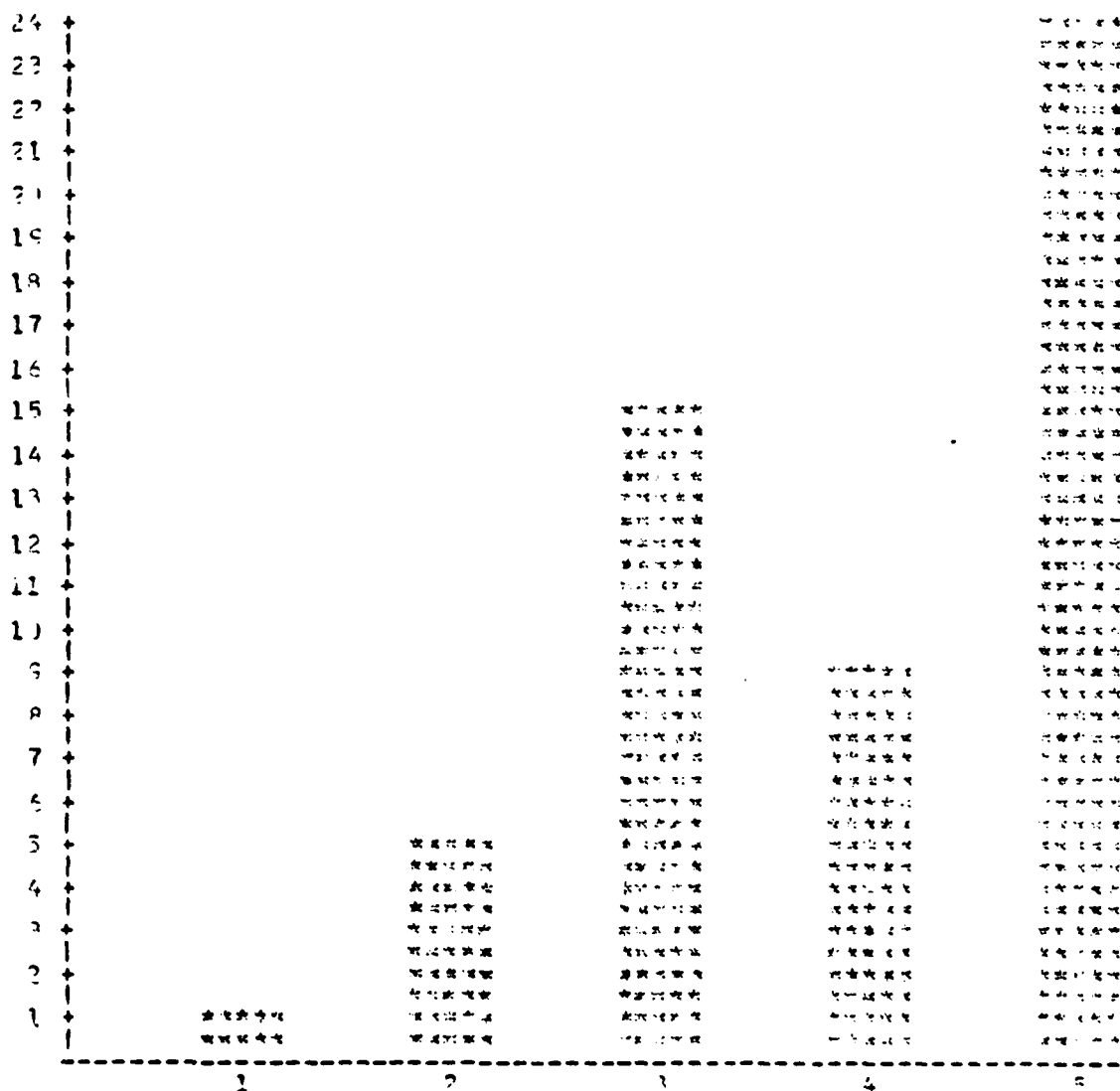
Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM
FREQUENCY BAR CHART

17:17

FREQUENCY



X9 = Pregunta #9

X9 MIDPOINT

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

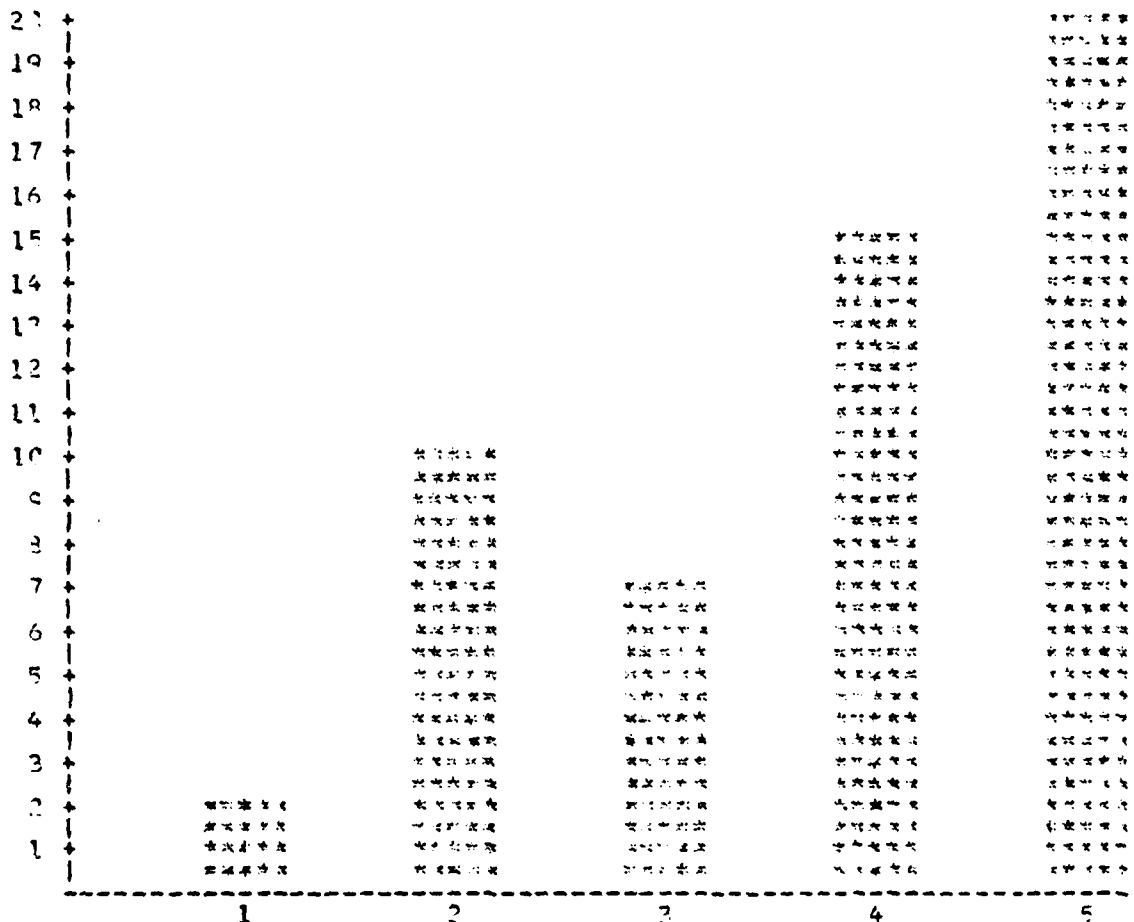
Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM FREQUENCY BAR CHART

17:17

FREQUENCY



X10 = Pregunta #10

X11 MIDPOINT

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

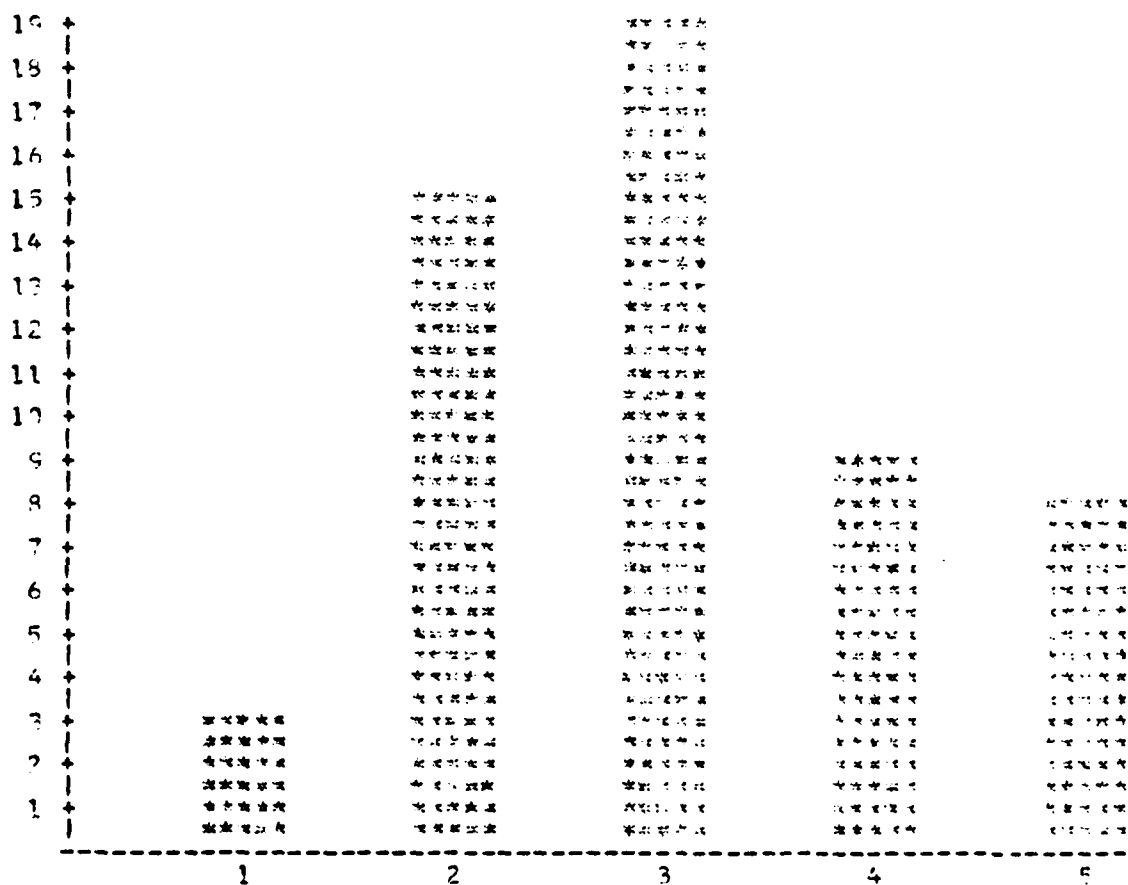
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X11 MIDPOINT

X11 = Pregunta #11

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

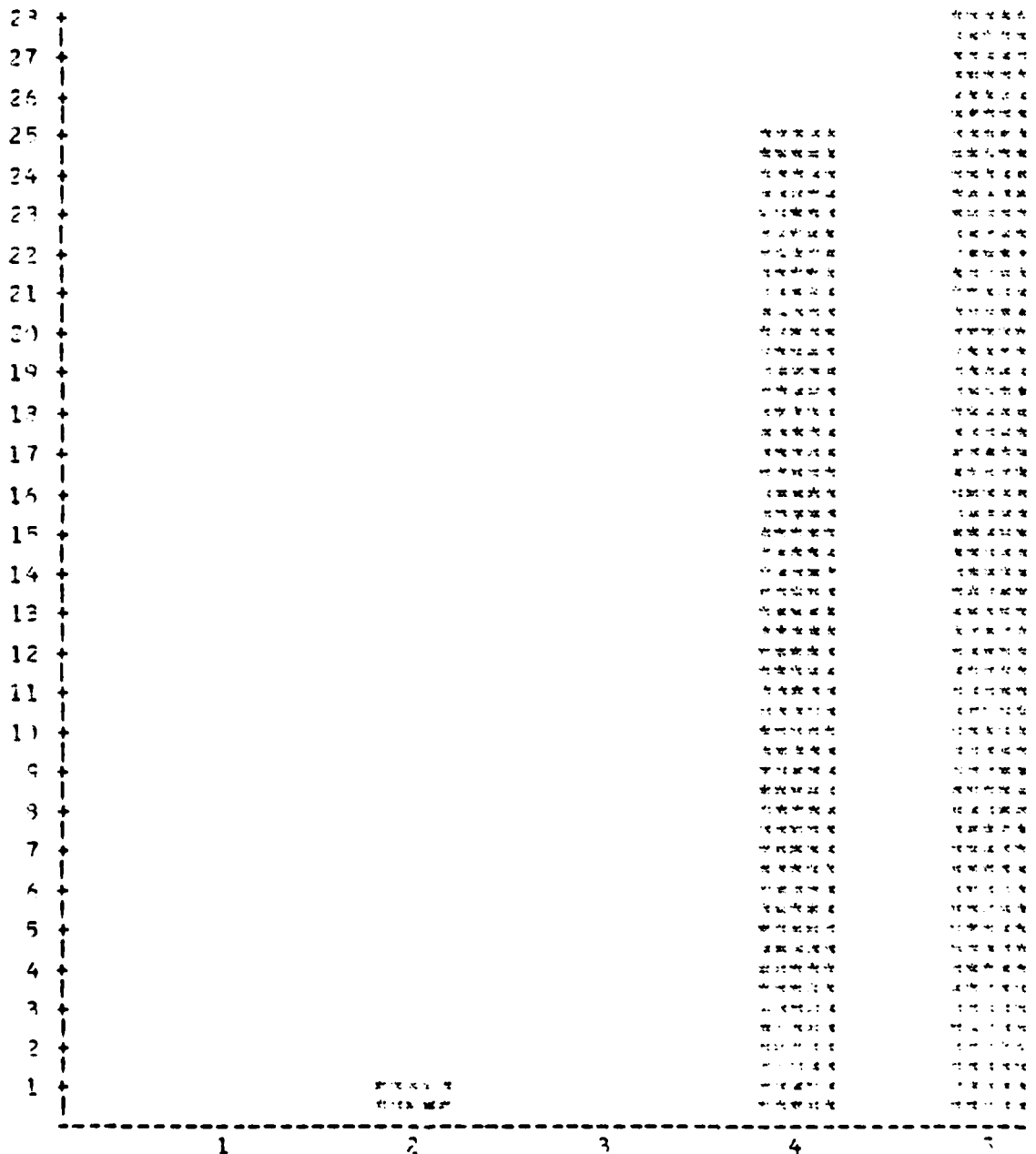
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X12 = Pregunta #12

X12 ANSWER

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

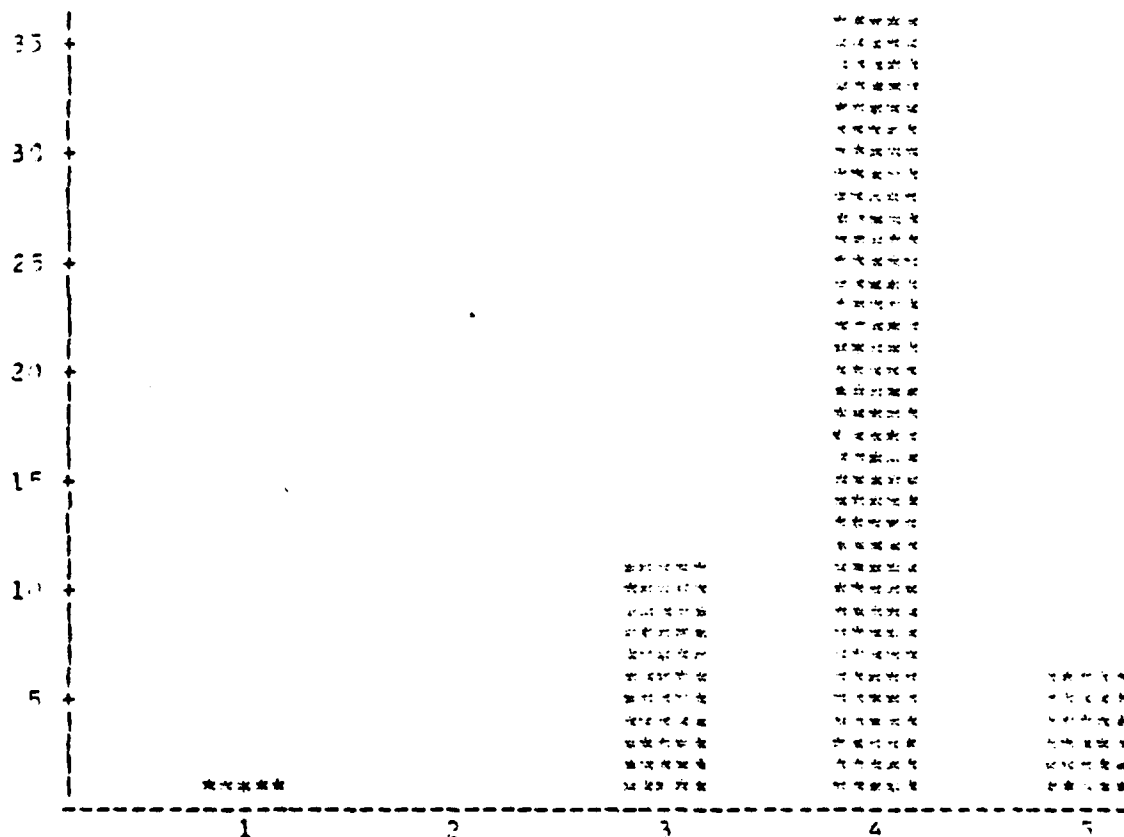
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X13 = Pregunta #13

X13 MIDPOINT

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

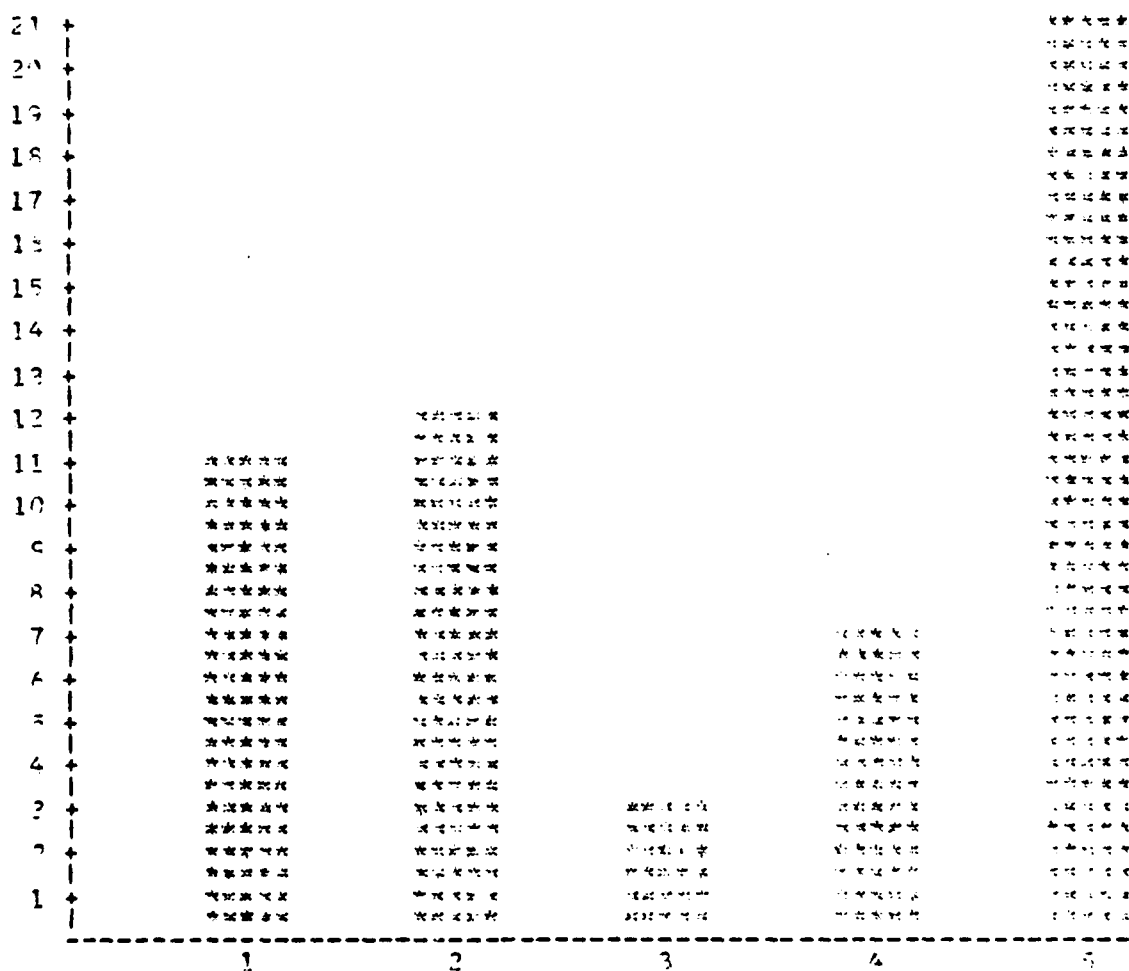
ANEXO F (Cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X14 = Pregunta #14

X14 NIDP117

Ordenadas = Frecuencia Escuestados

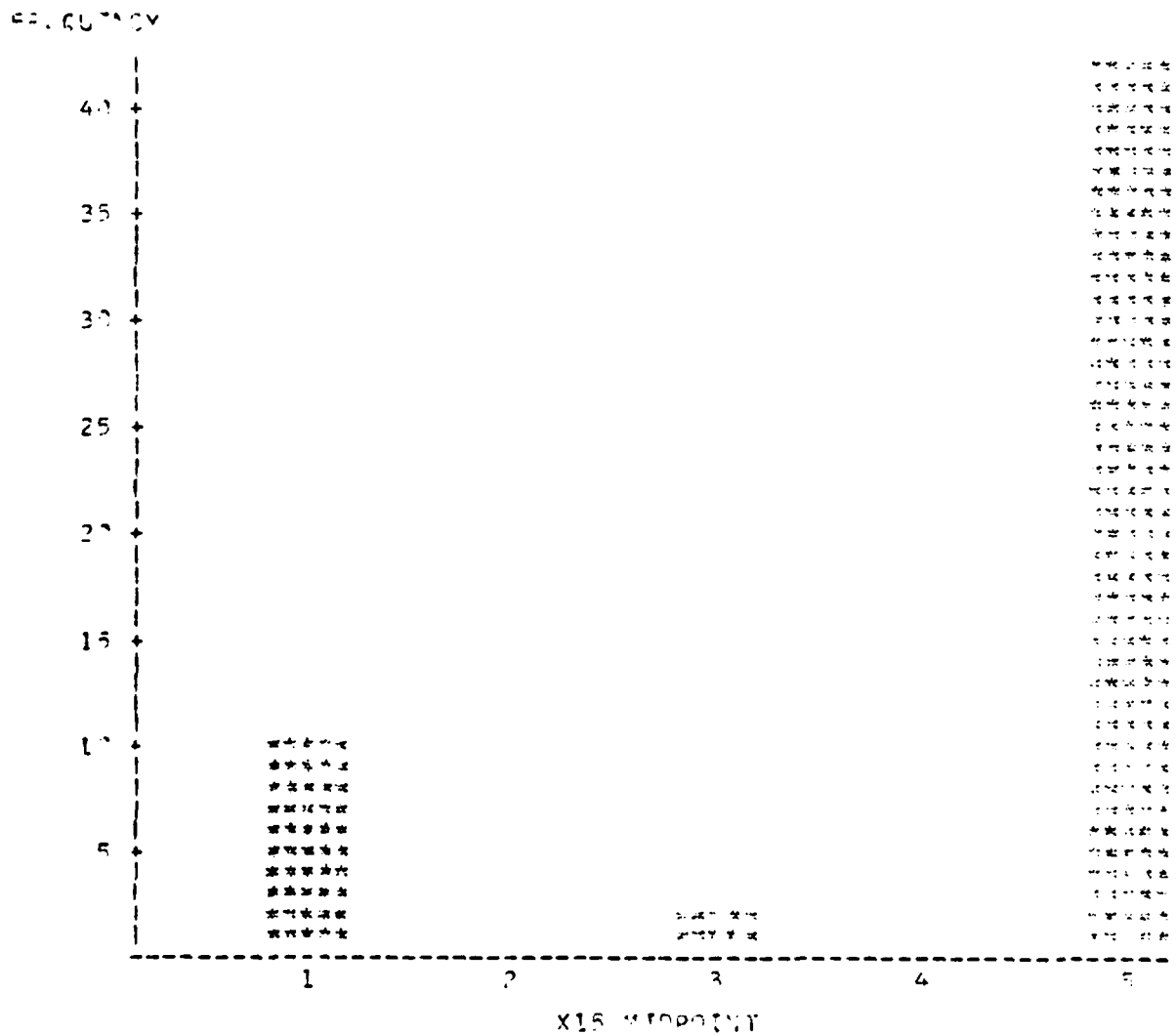
Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART



X15 = Pregunta #15

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

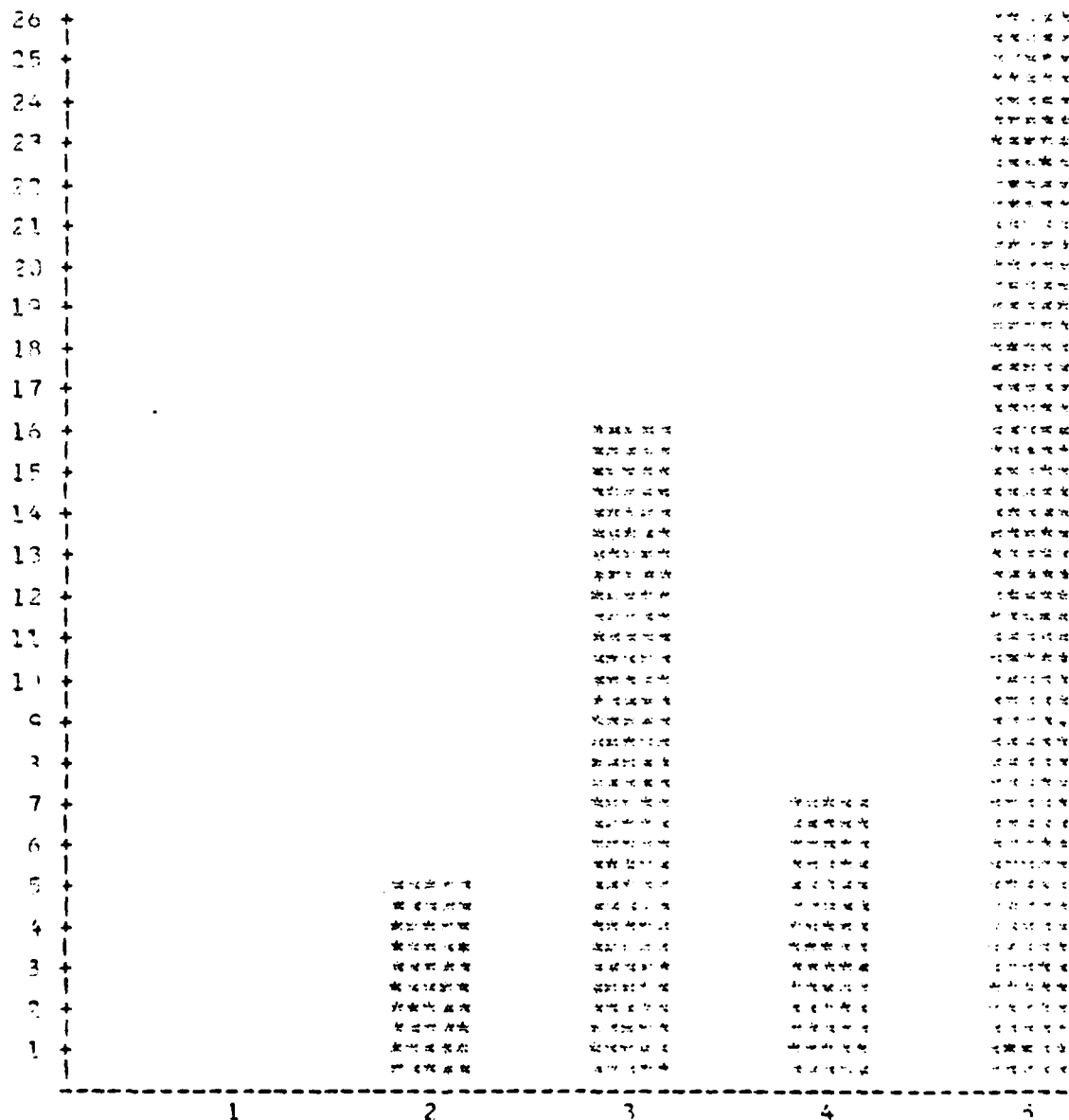
Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM
FREQUENCY BAR CHART

17:17

FF CUMM



X16 PREGUNTA #16

X16 = Pregunta #16

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

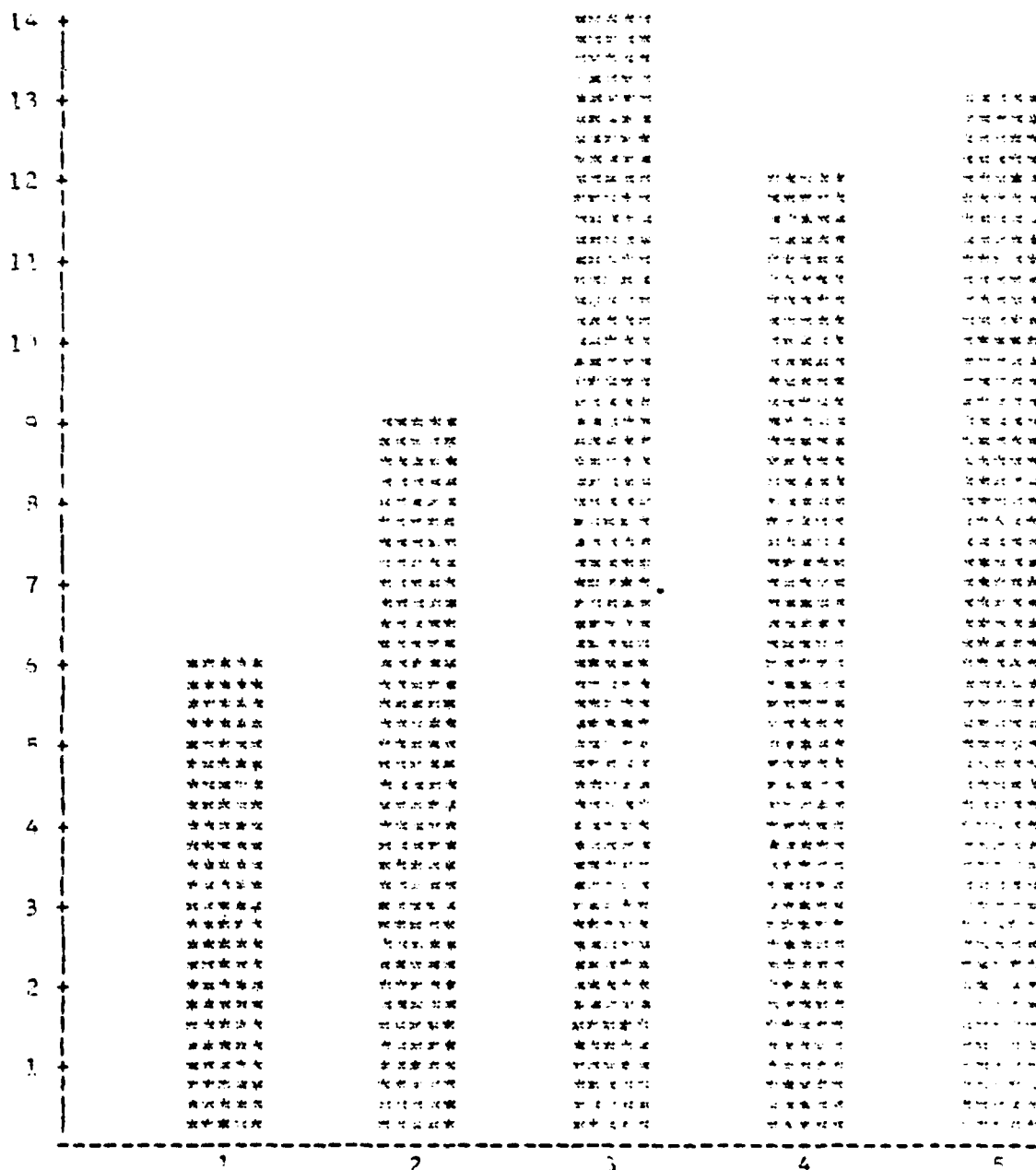
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X17 MISSING

X17 = Pregunta #17

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

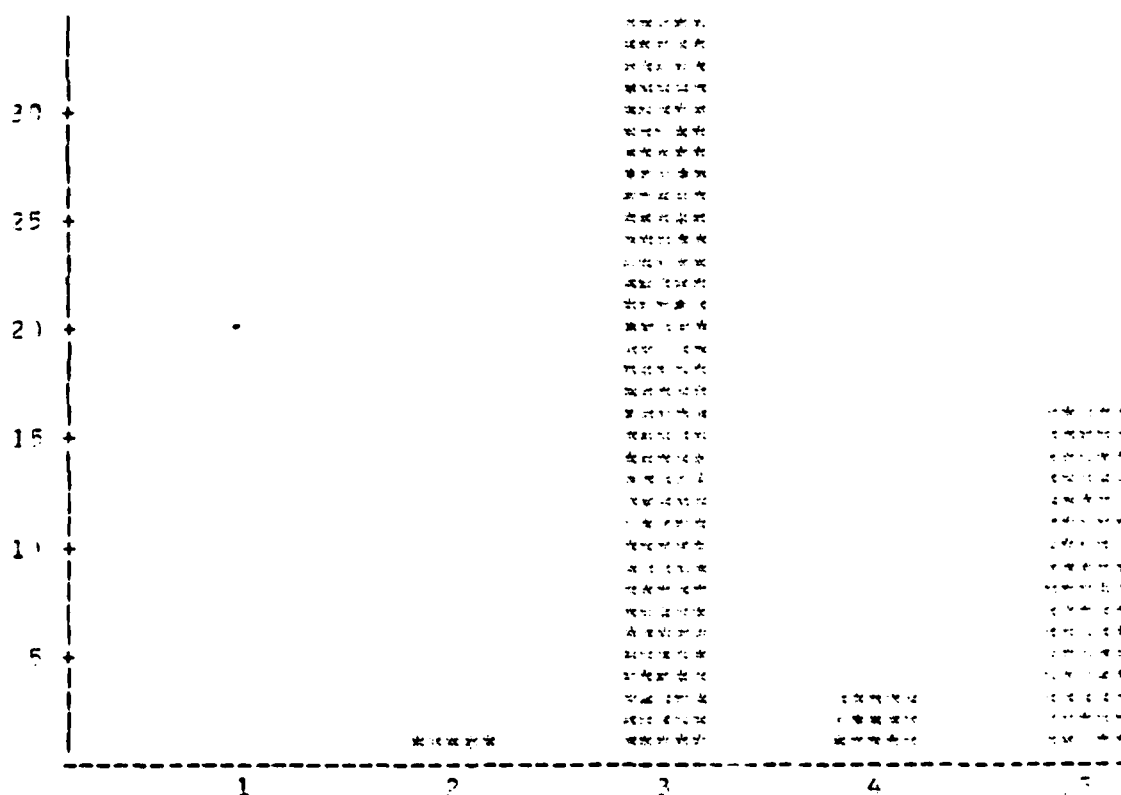
ANEXO F (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

17:17

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X18 RESPONSE

X18 = Pregunta #18

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G

HISTOGRAMA DE CADA PREGUNTA UTILIZANDO EL GRUPO DE ESTABILIZADORES SOLAMENTE

Utilizando el S.A.S. [Ref. 21] fueron ploteadas las dieciocho preguntas de que consta el cuestionario "Censo de Preferencia Profesional," con el propósito de presentar una distribución de las respuestas; para efectos del procesamiento de datos, las respuestas escogidas por los encuestados desde A hasta E inclusive, fueron trasladadas a un valor numérico de 1 hasta 5. La calificación esta hecha para que el valor de uno corresponda al que tiene la tendencia hacia el estabilizador y el valor de cinco indica la tendencia hacia el eslabón.

El texto de cada pregunta, desde la número uno hasta la número dieciocho, se les asignó la identificación de X_1 hasta X_{18} respectivamente. Para un completo texto de cada pregunta, posibles respuestas y table de valores, ver los Anexos A y B.

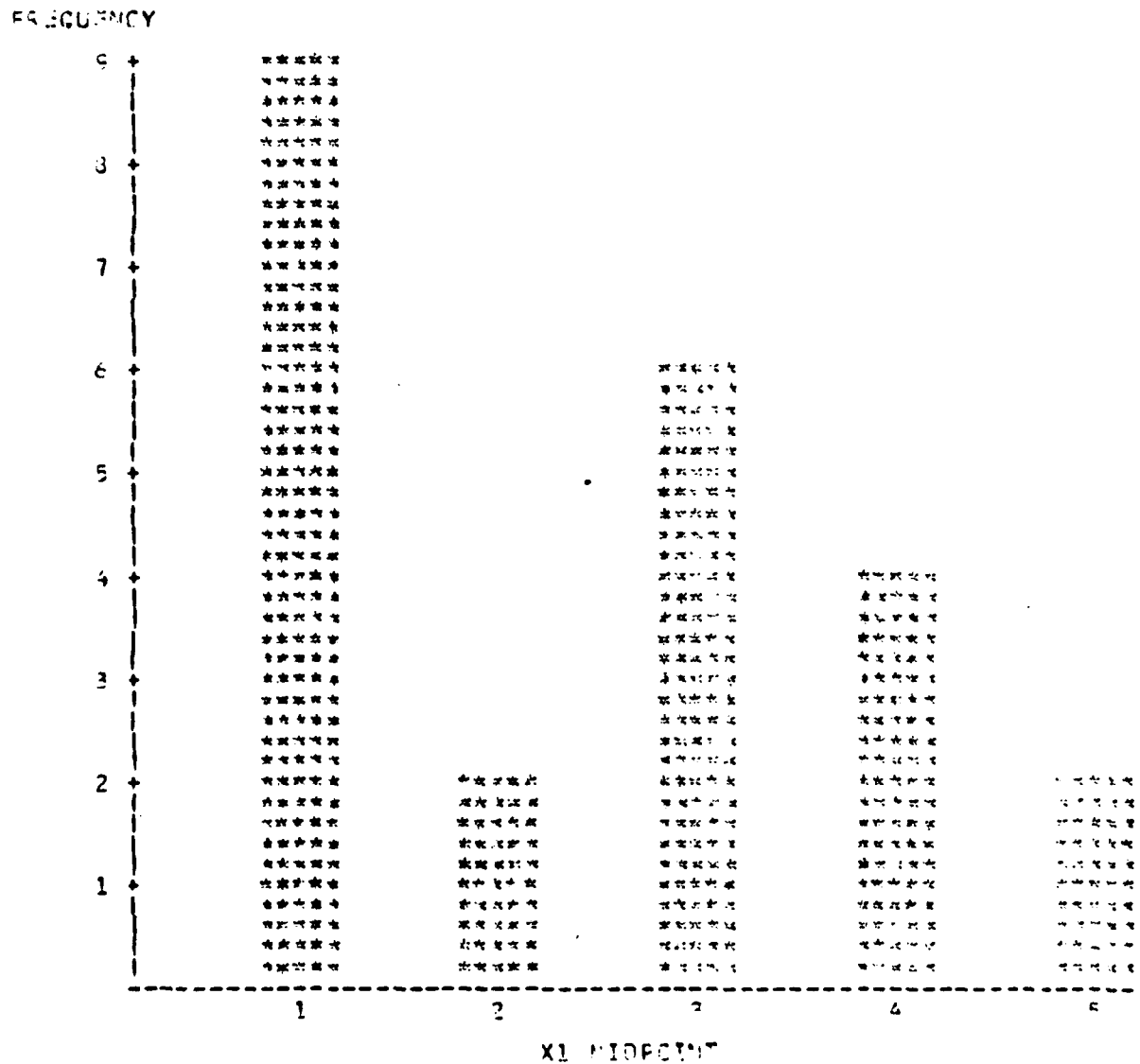
Cómo determinamos si realmente el cuestionario discrimina entre el estabilizador y el eslabón?, si por ejemplo vemos los resultados de la pregunta #1 en el histograma de los estabilizadores y lo comparamos con la misma pregunta del histograma de los eslabones (Anexo F), podemos observar facilmente la relativa diferencia de los factores de interés,

eficiencia y percepción, de los cuales hemos venido hablando a lo largo de las investigaciones citadas en este trabajo. Estas diferencias observadas al efectuar la comparación de los dos histogramas, es lo que denominaremos discriminación. Es importante señalar que la respuesta individual de cualquiera de las preguntas no indica que una persona actúa o no como estabilizador, es necesario la calificación total del cuestionario.

Para leer el histograma, el eje de las ordenadas corresponde al número de respuestas para una pregunta en particular, mientras que en el eje de las abscisas se encuentran los valores 1, 2, 3, 4 y 5 correspondiente a la calificación escogida por cada individuo.

ANEXO G

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM FREQUENCY BAR CHART



X1 = Pregunta #1

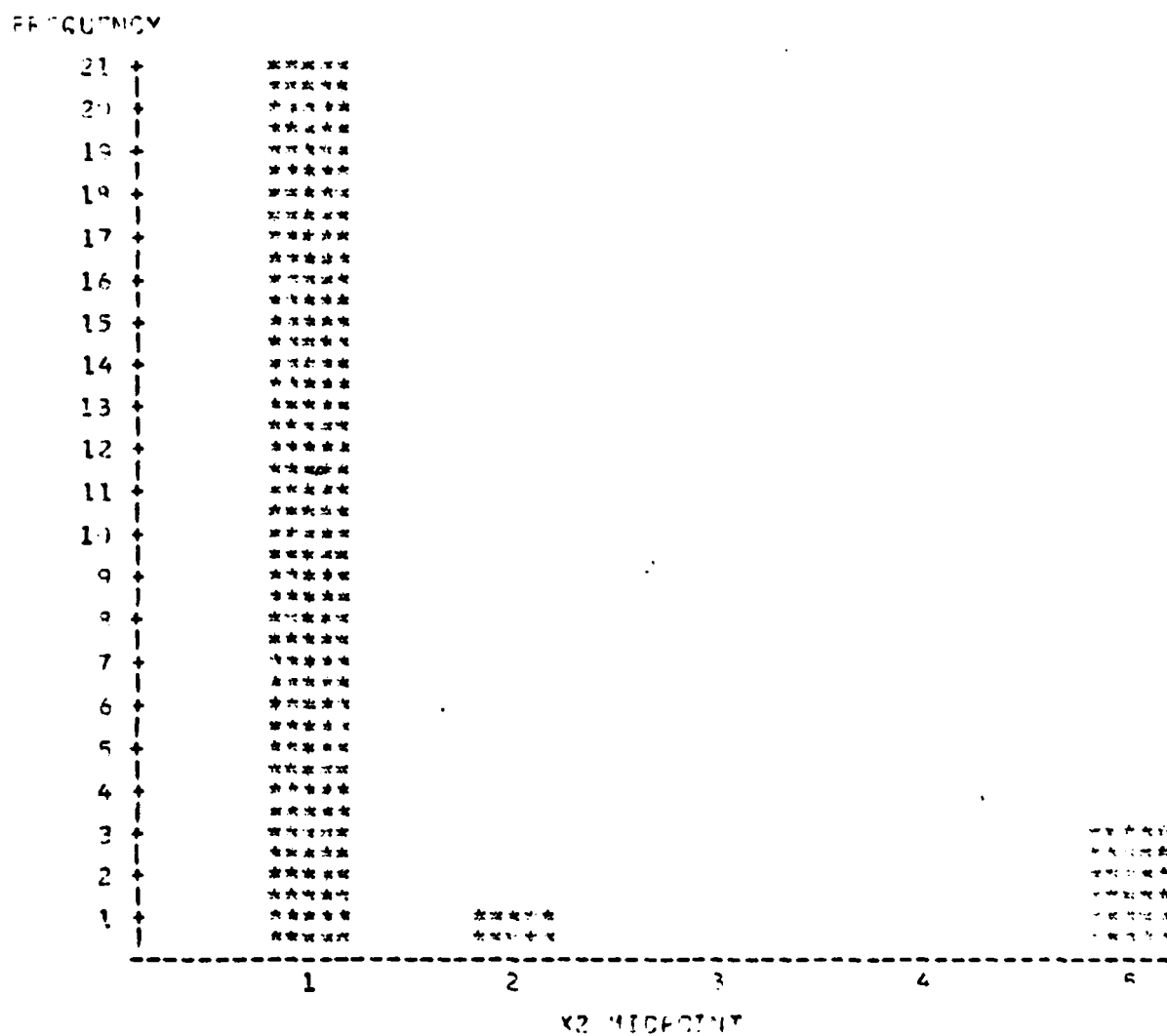
Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

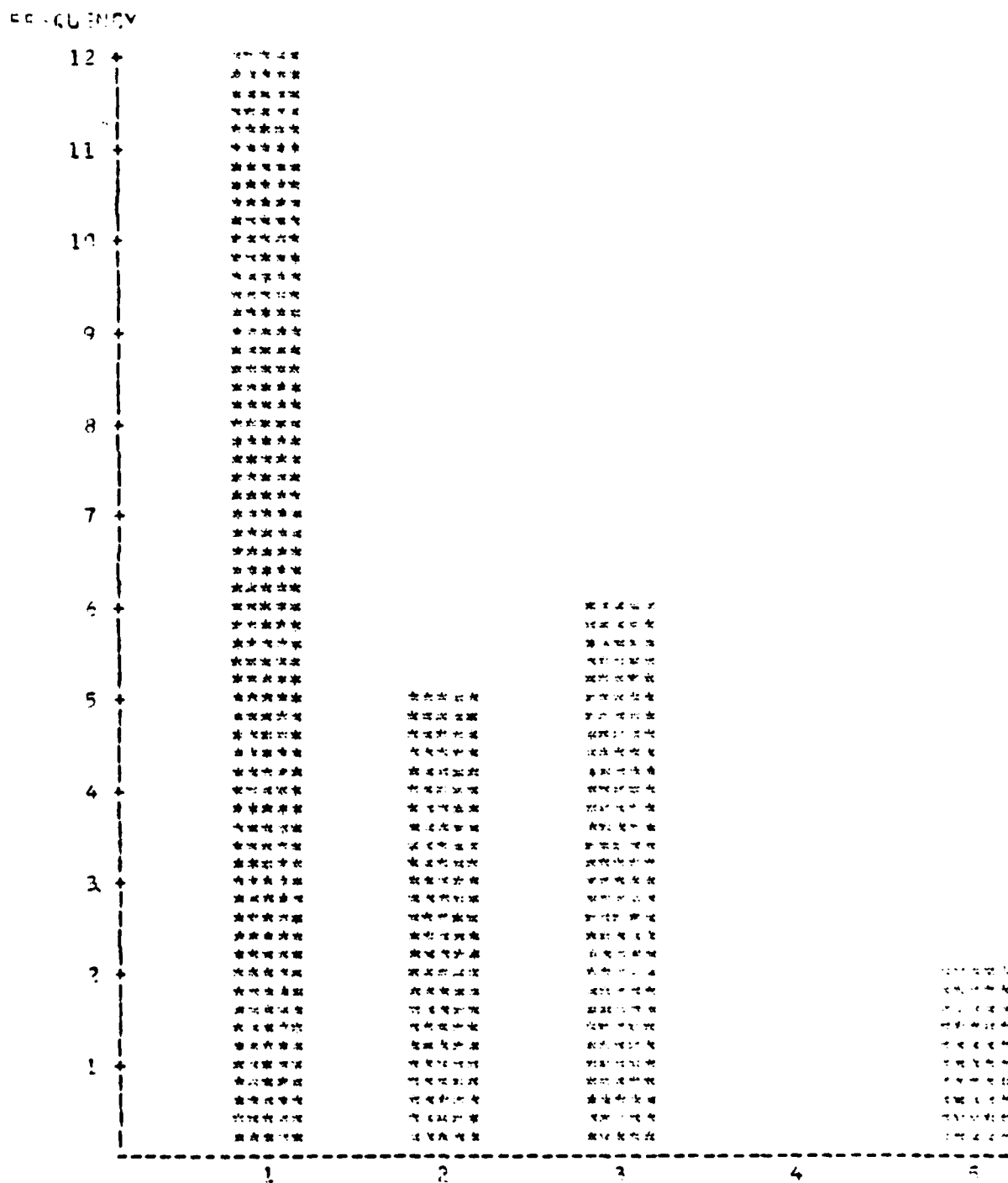
FREQUENCY BAR CHART



X2 = PREGUNTA #1
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

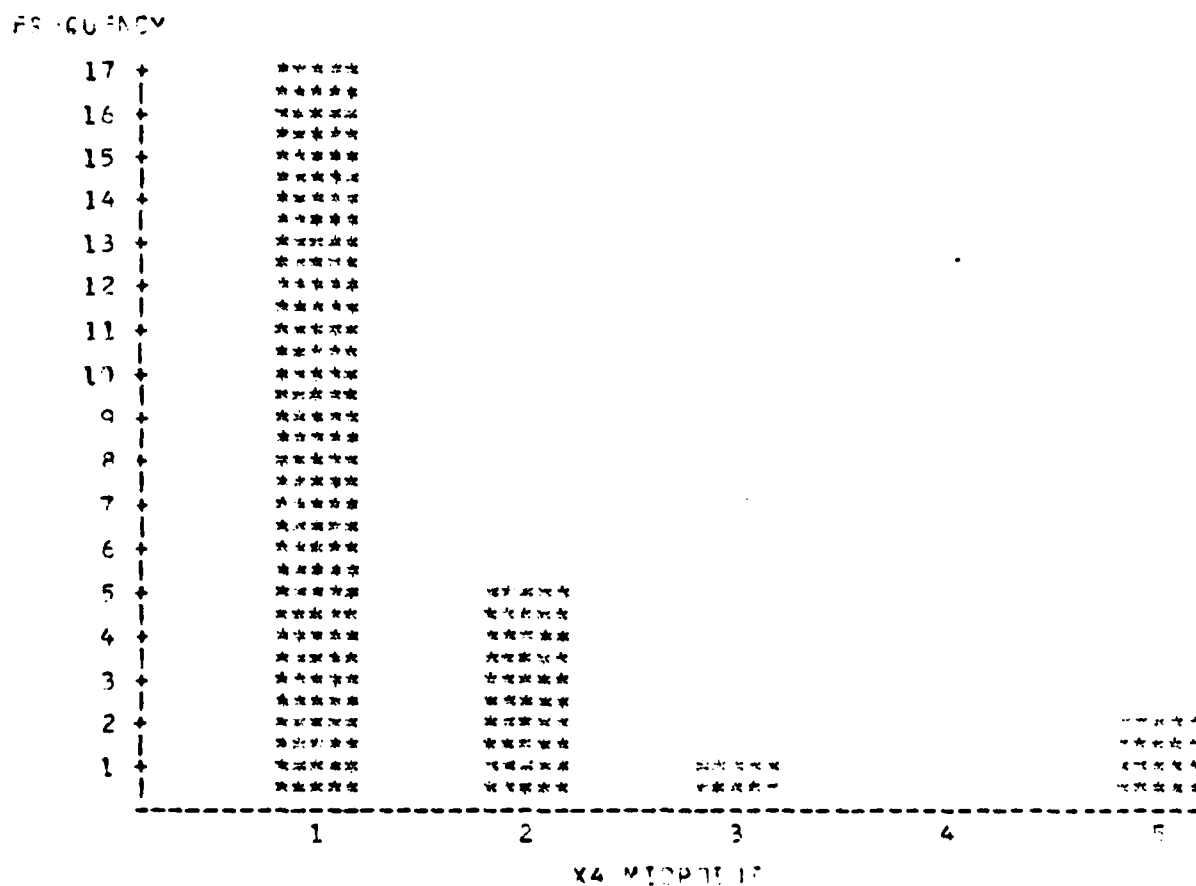
STATISTICAL ANALYSIS COMMISSION FREQUENCY BAR CHART



X3 = Pregunta #3
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM FREQUENCY BAR CHART



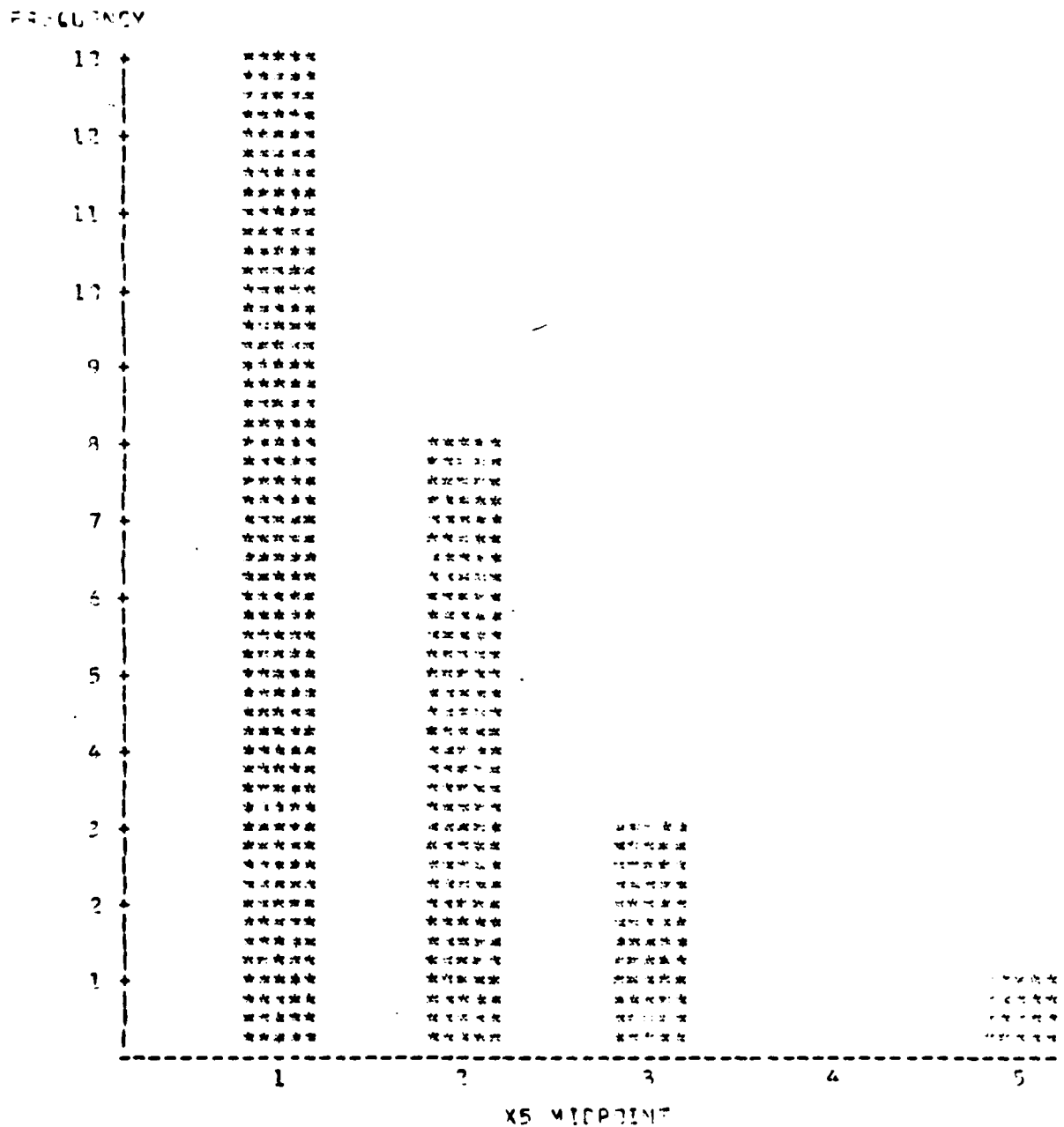
X4 = Pregunta #4
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

13

FREQUENCY BAR CHART



X5 = Pregunta #5
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

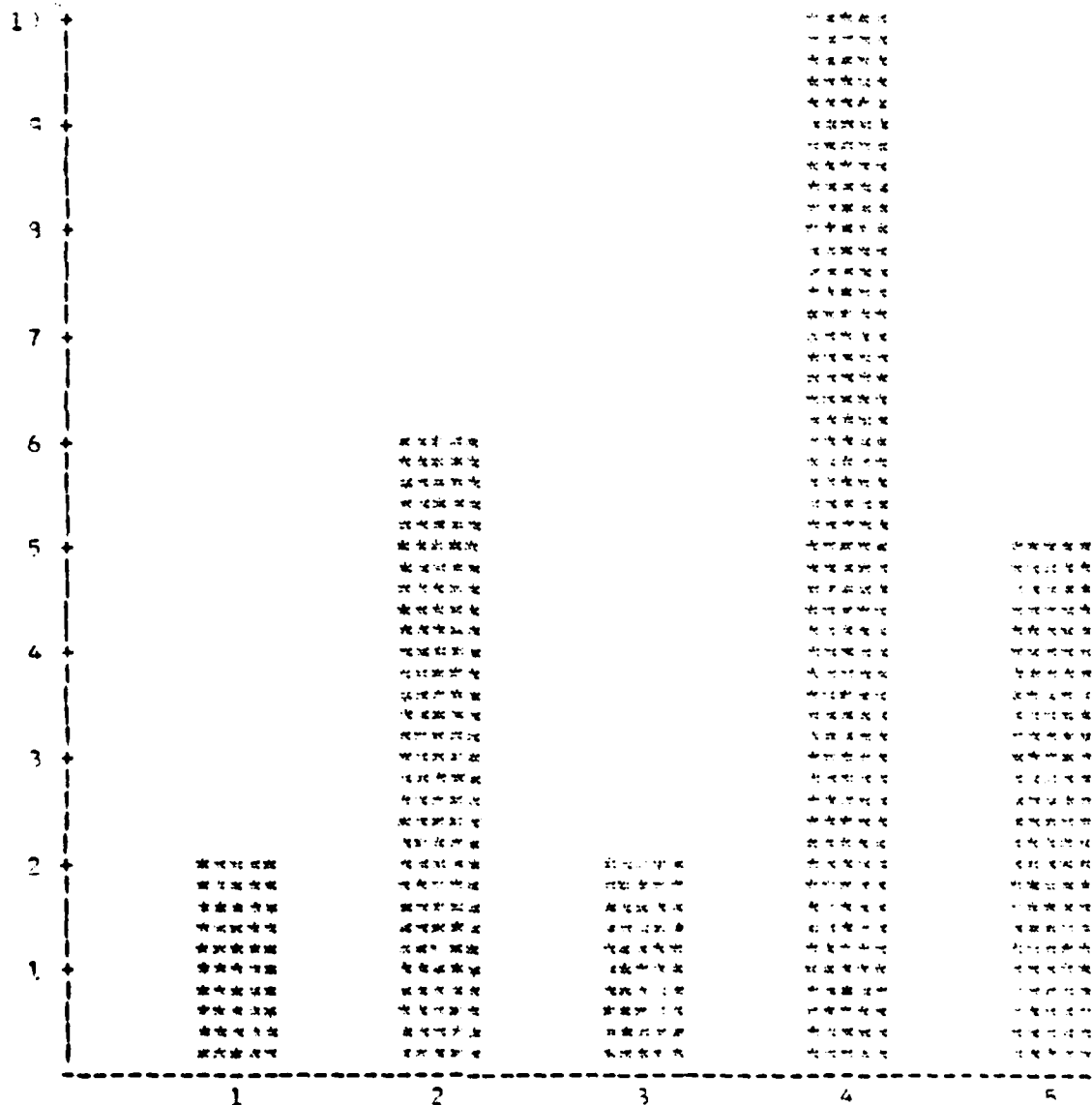
ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

14

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



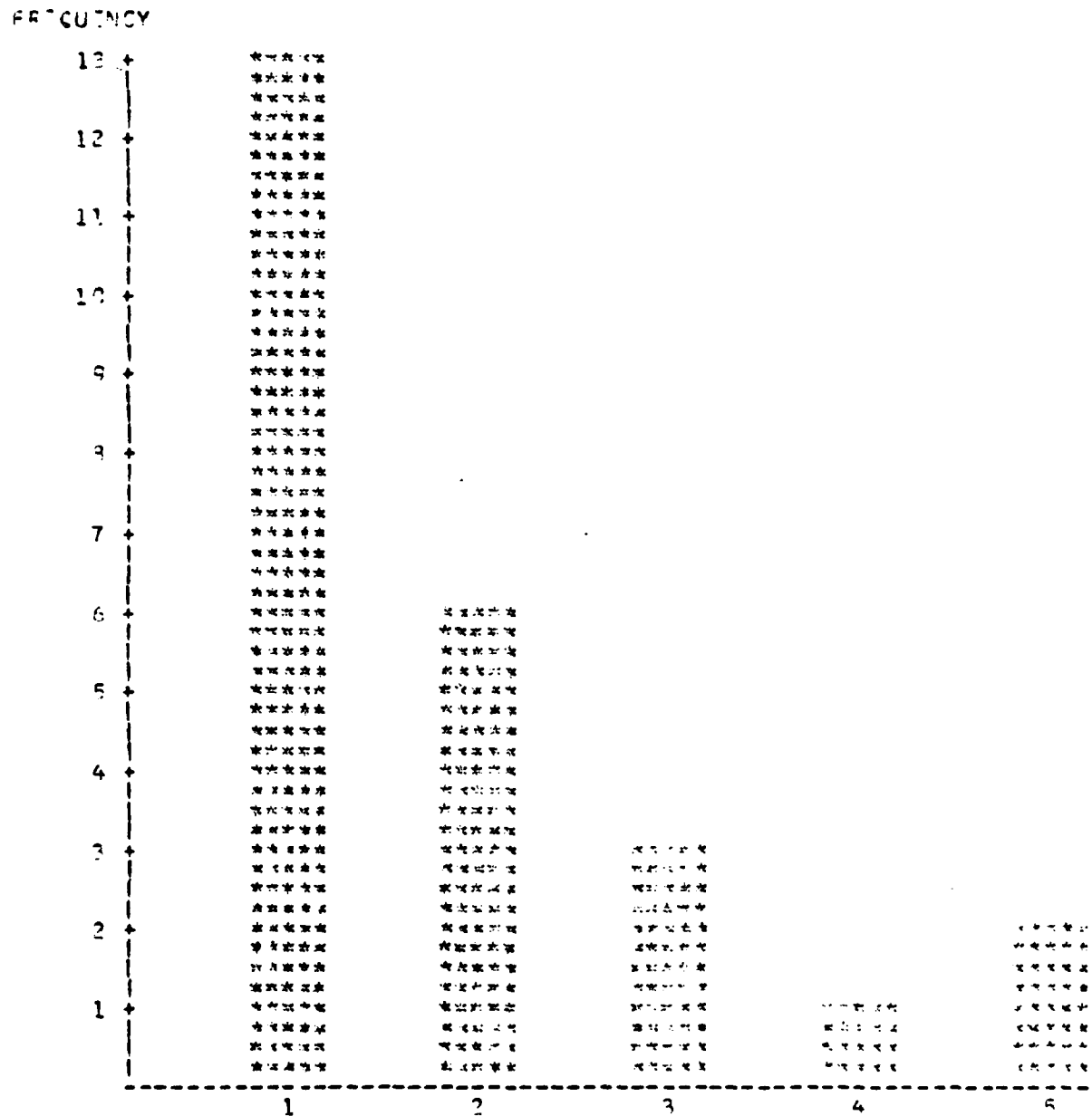
X6 = Pregunta #1

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM FREQUENCY BAR CHART



X7 = Pregunta #1
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

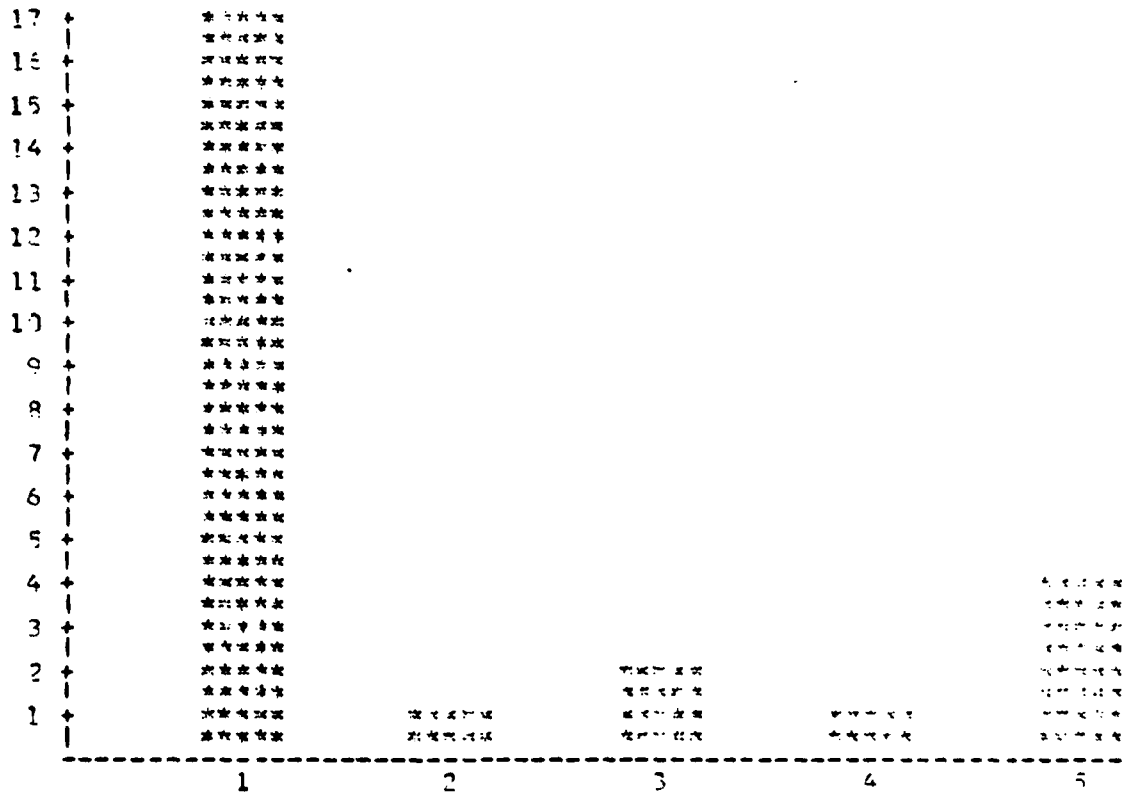
ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYST'S SYSTEM

18

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X8 = Pregunta #8
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

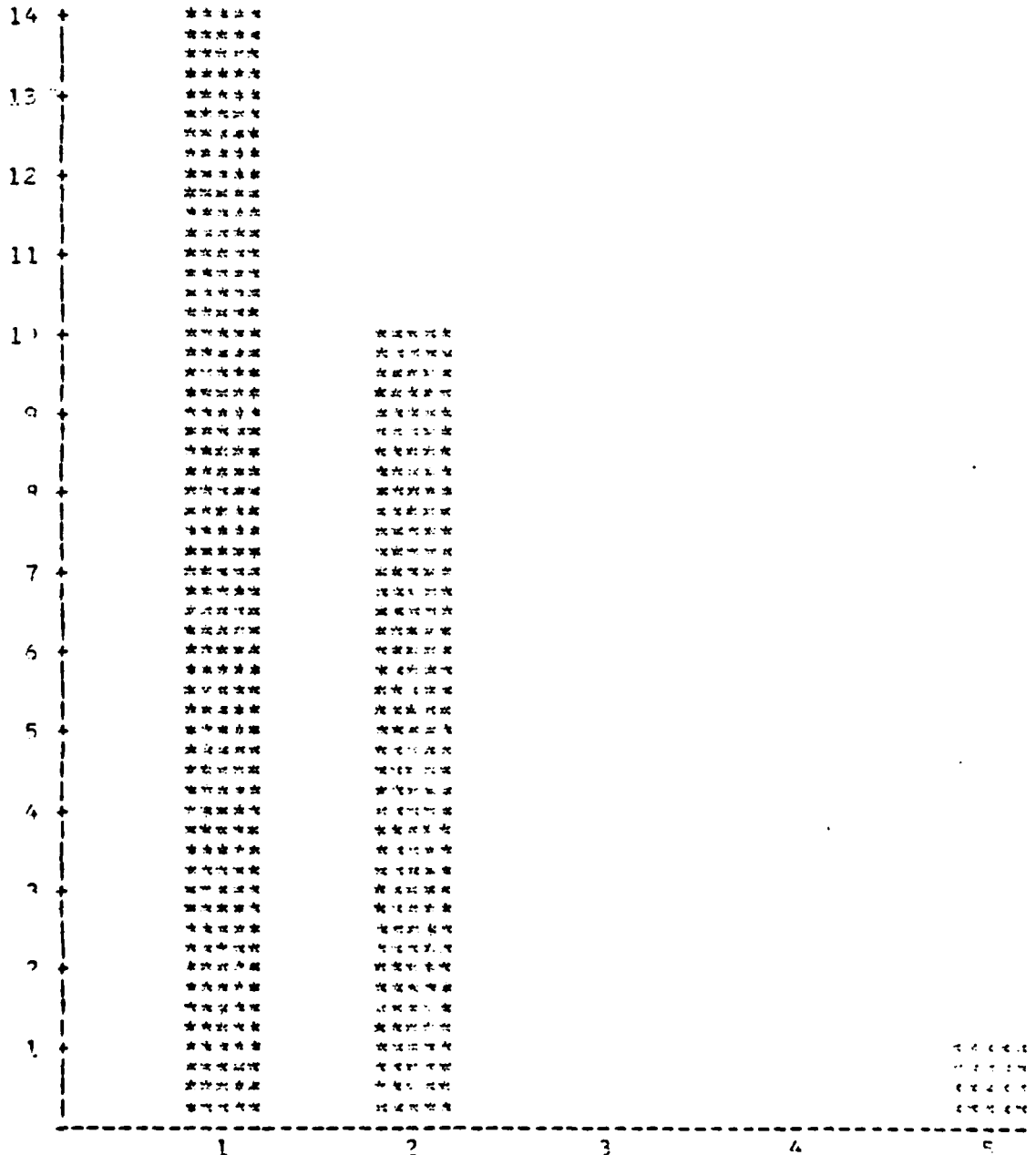
ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

19

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X9 = Pregunta #9

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

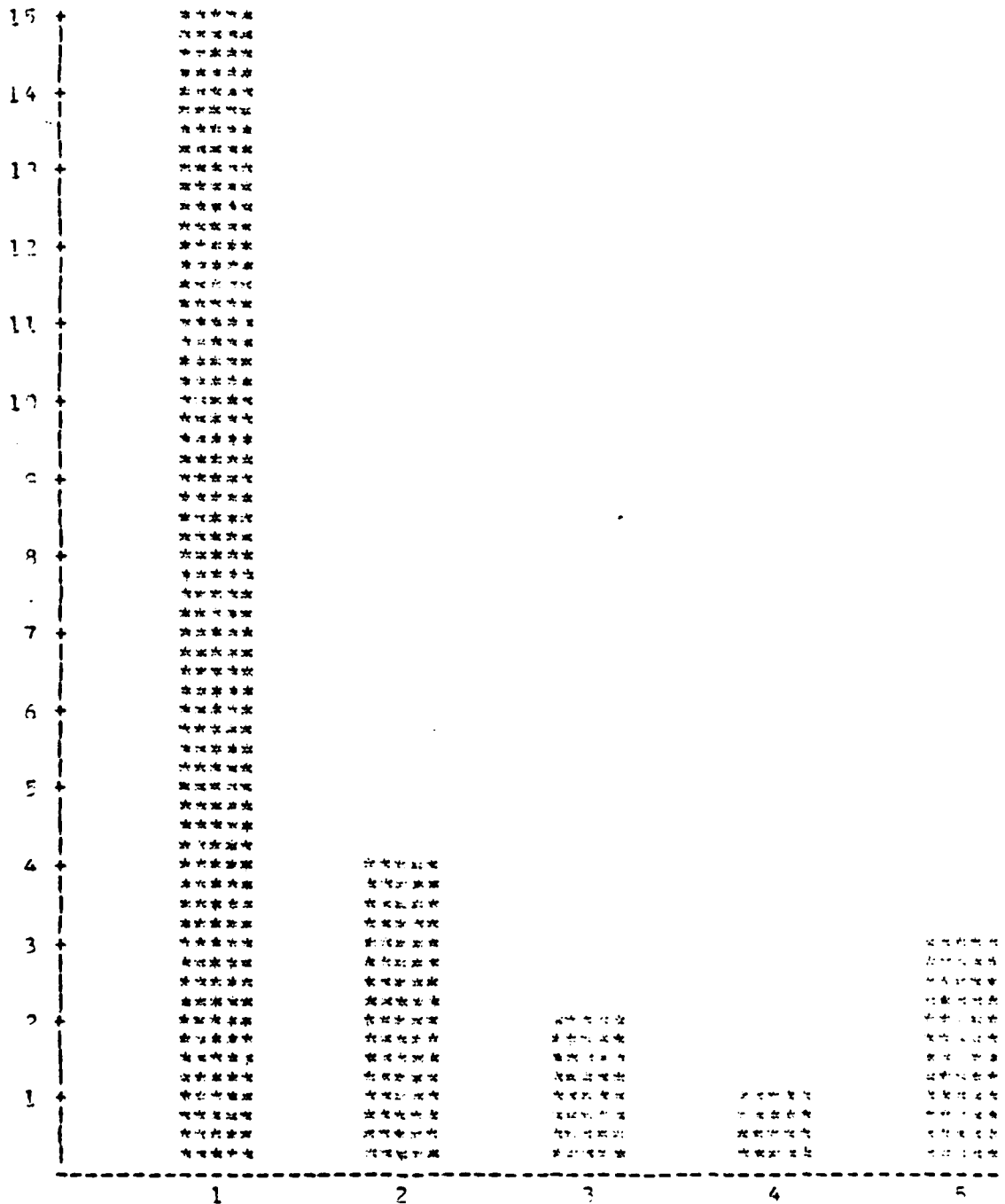
ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

18

FREQUENCY BAR CHART

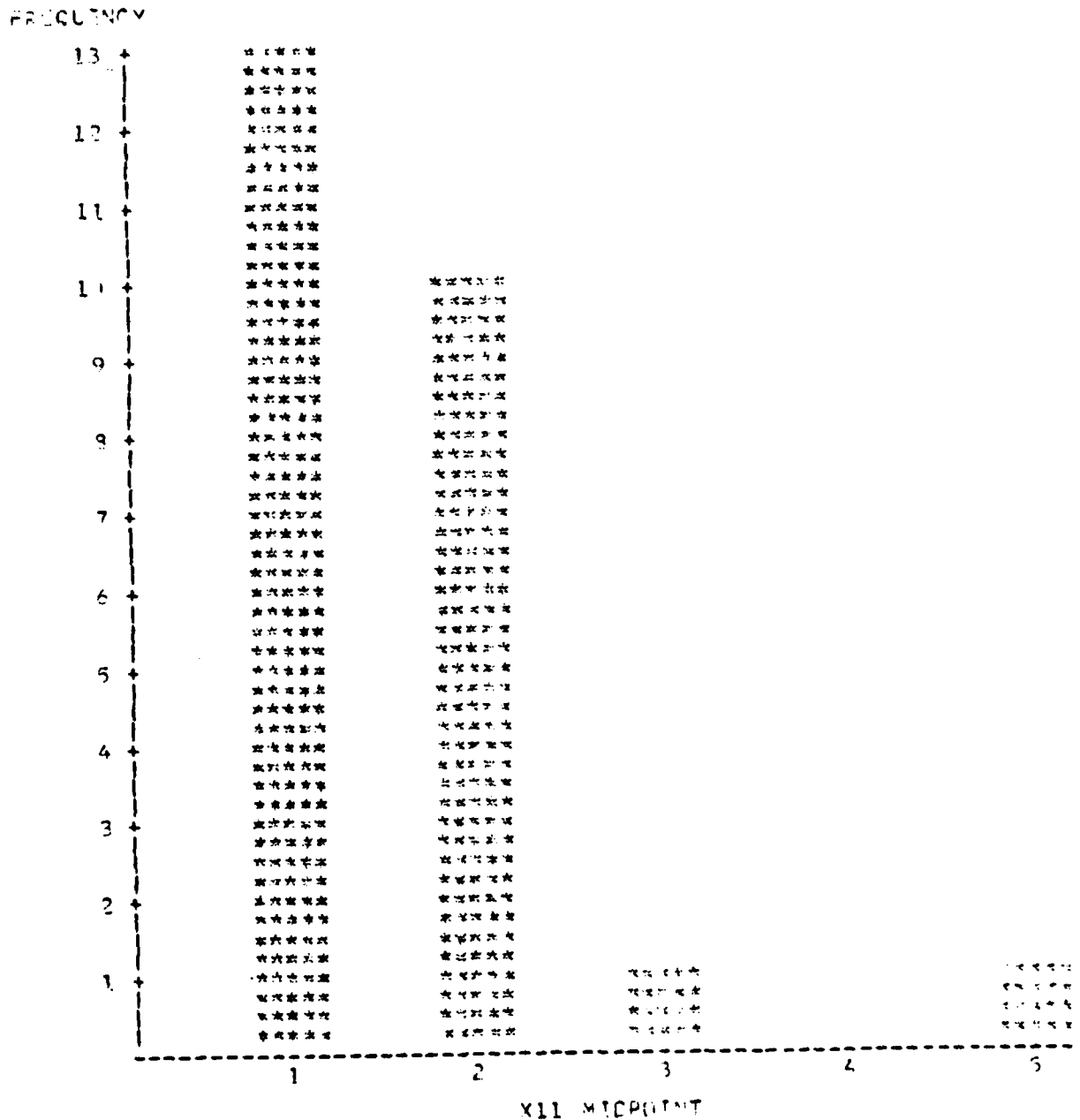
FREQUENCY



X10 = Pregunta #10
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM FREQUENCY BAR CHART

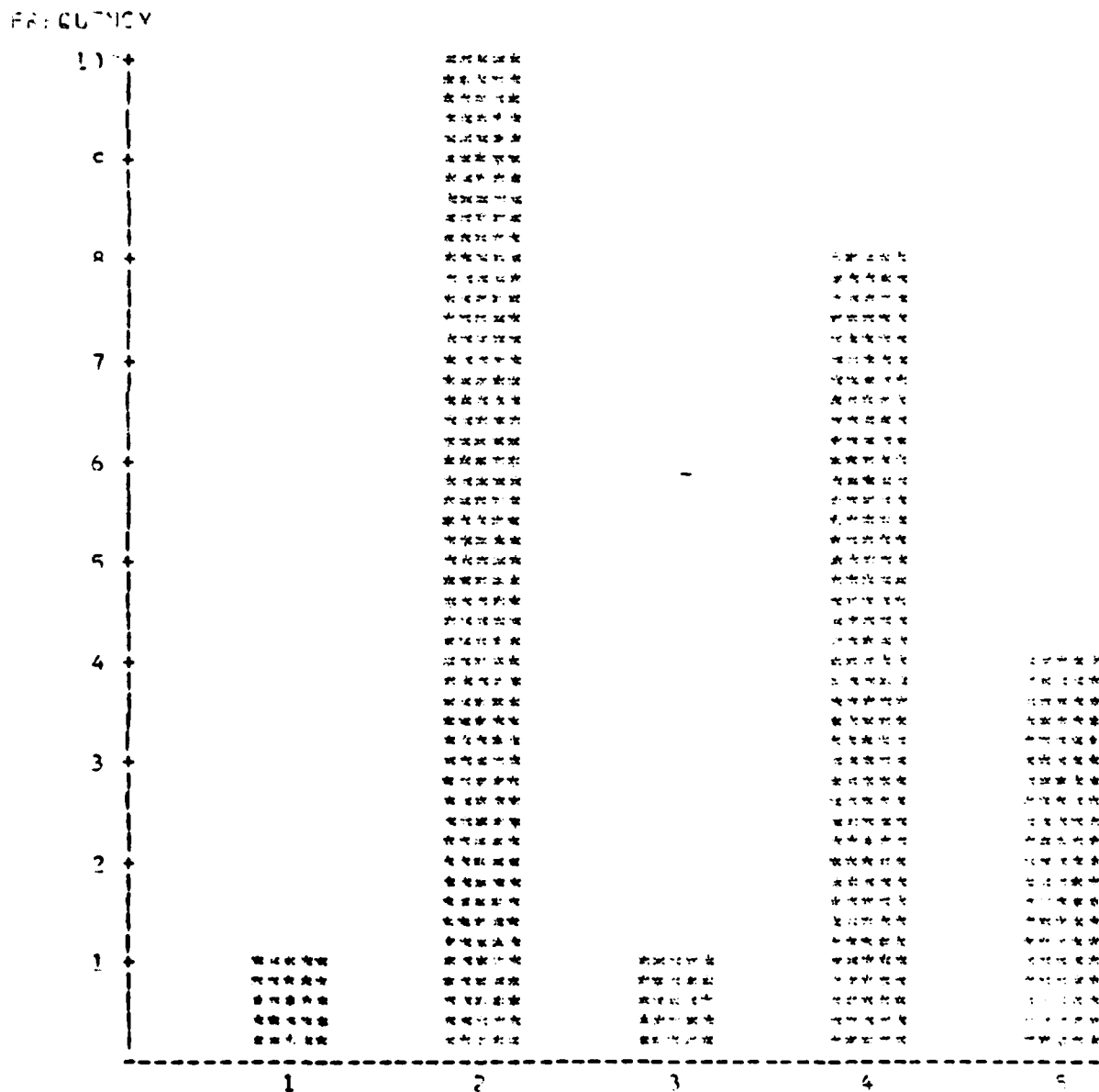


X11 = Pregunta #11
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

FREQUENCY AND CHART



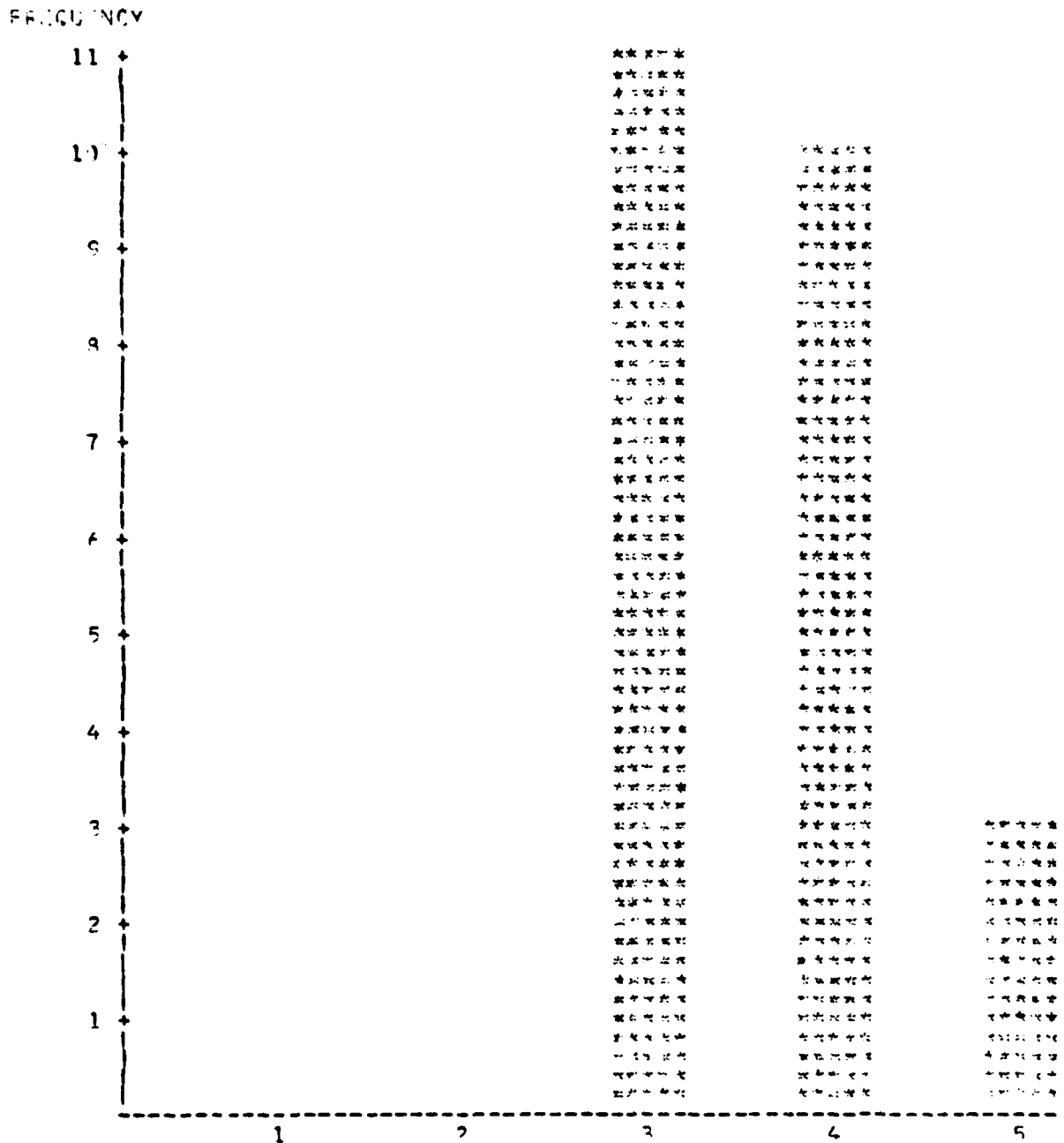
X12 = Pregunta #12
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

13

FREQUENCY BAR CHART



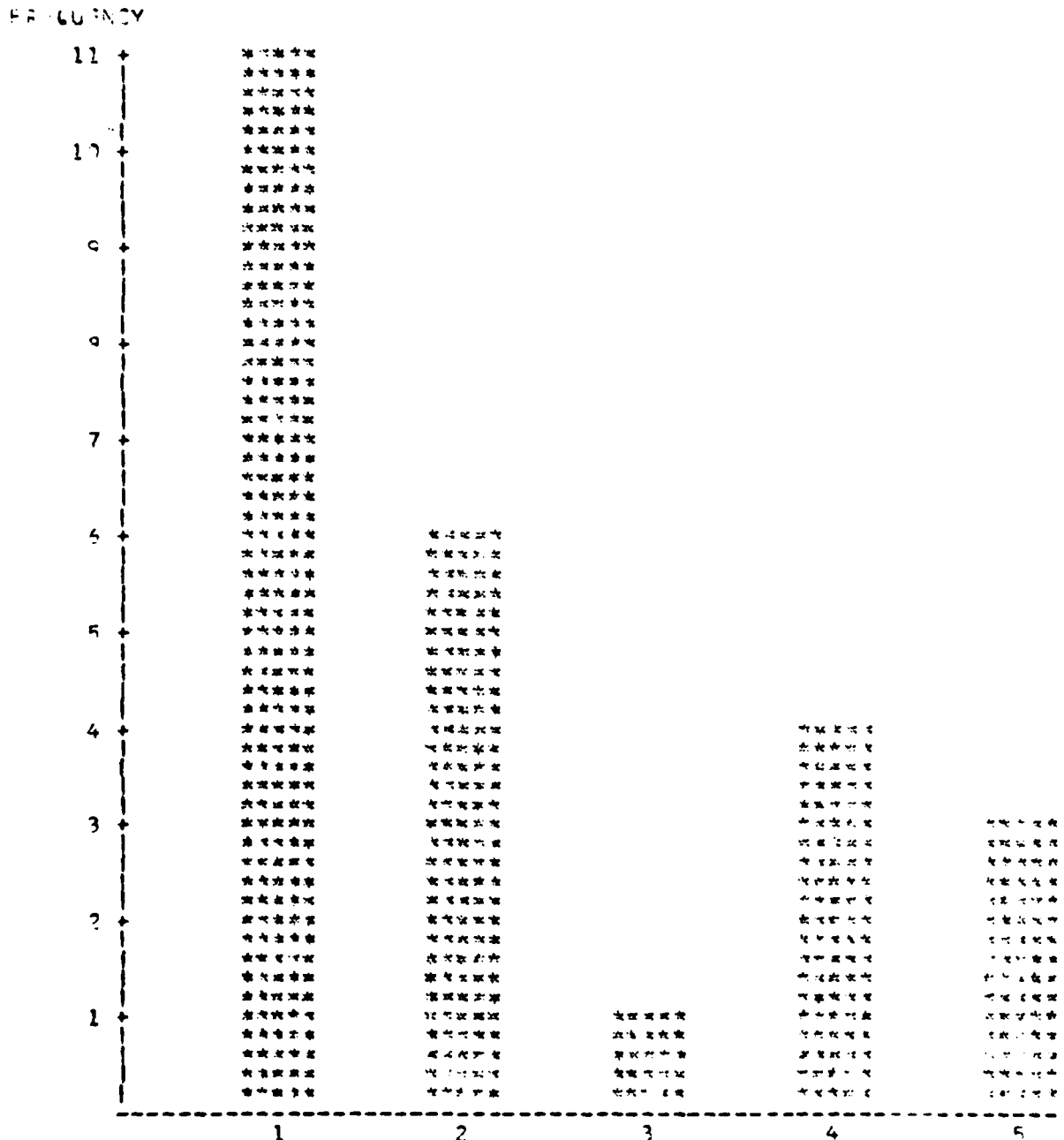
X13 = Pregunta #13
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

19

FREQUENCY BAR CHART



X14 = Pregunta #14
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

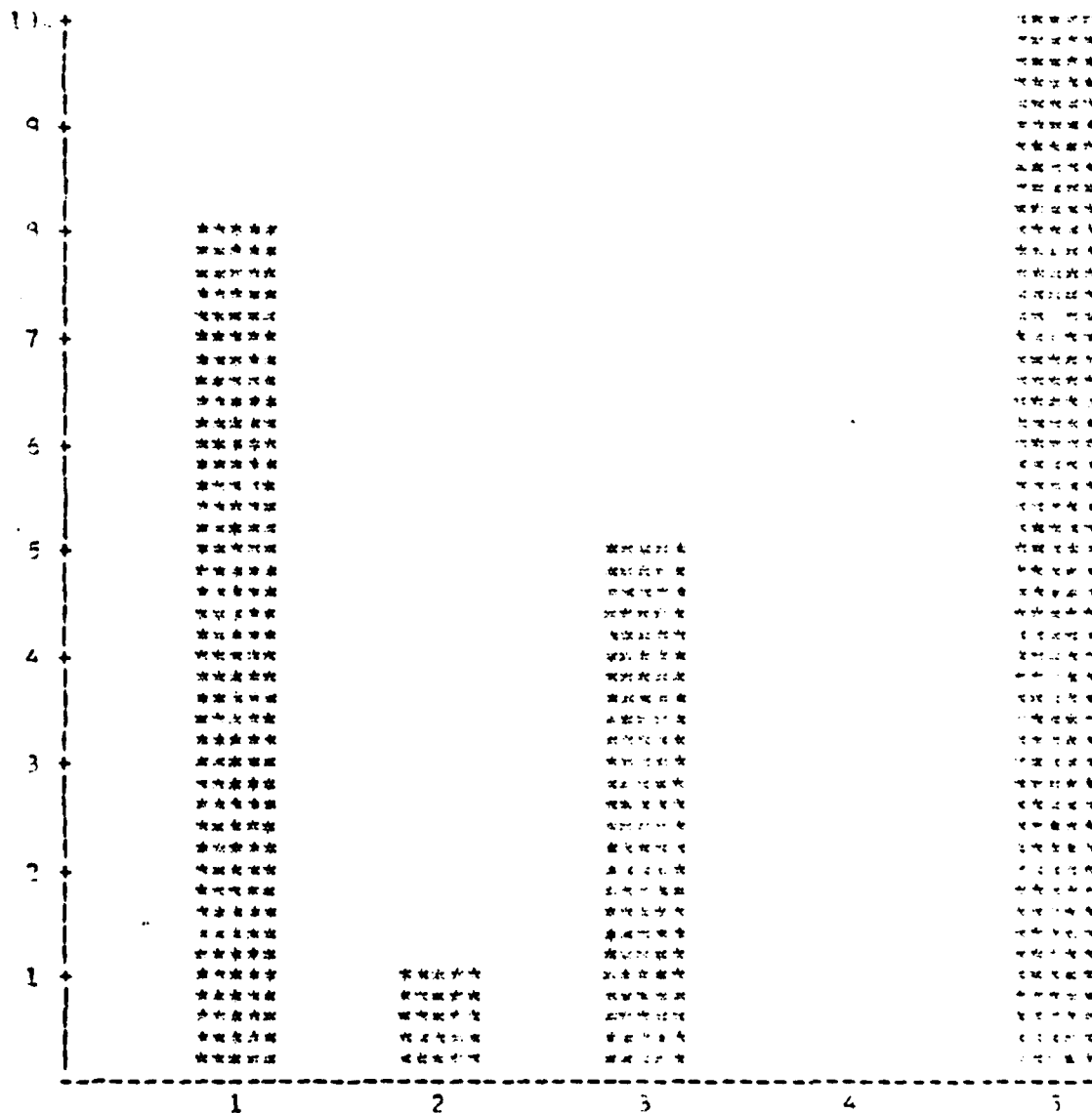
ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

15

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X15 = Pregunta #15
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

X15 MIDPOINT

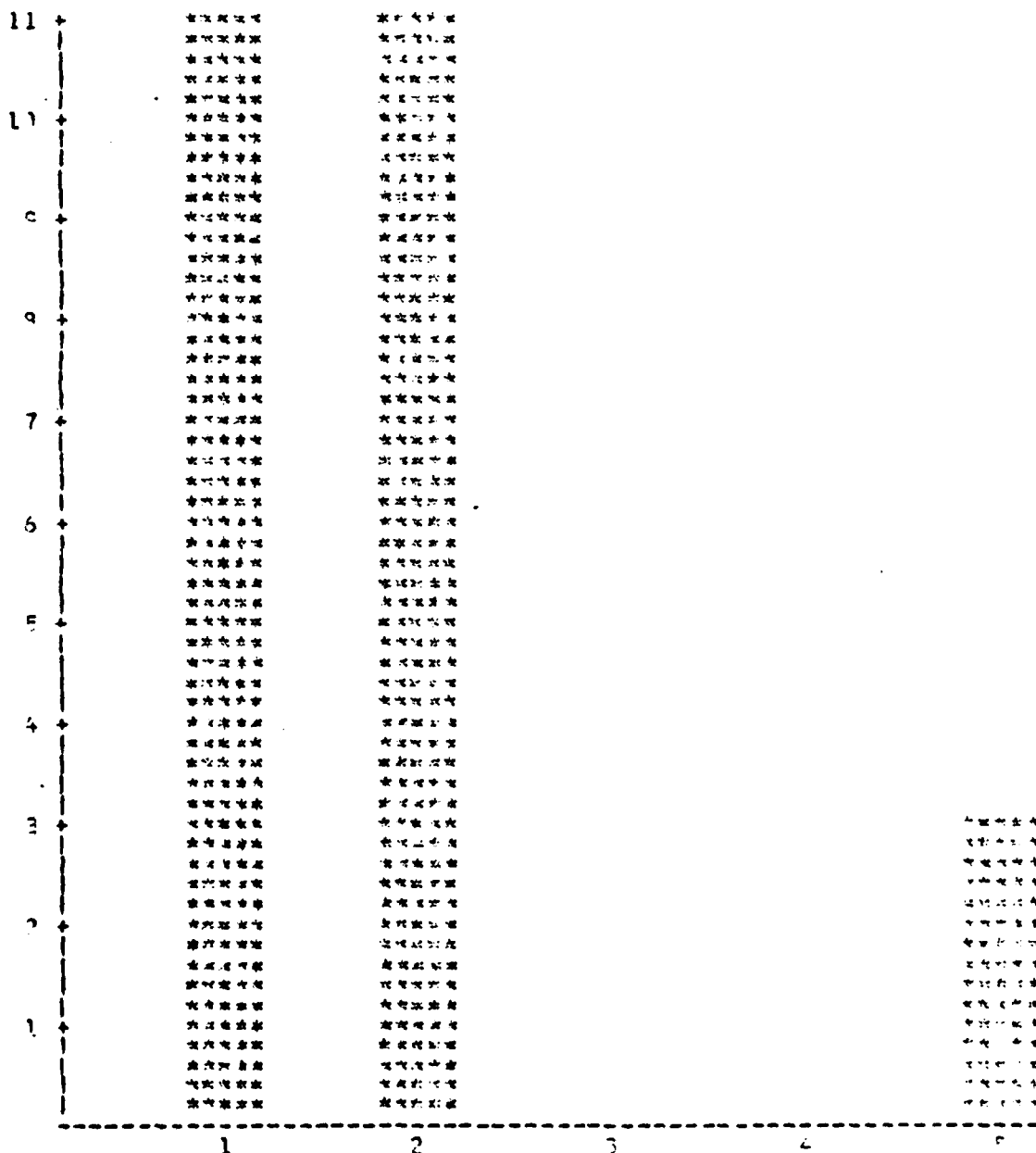
ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

13

FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



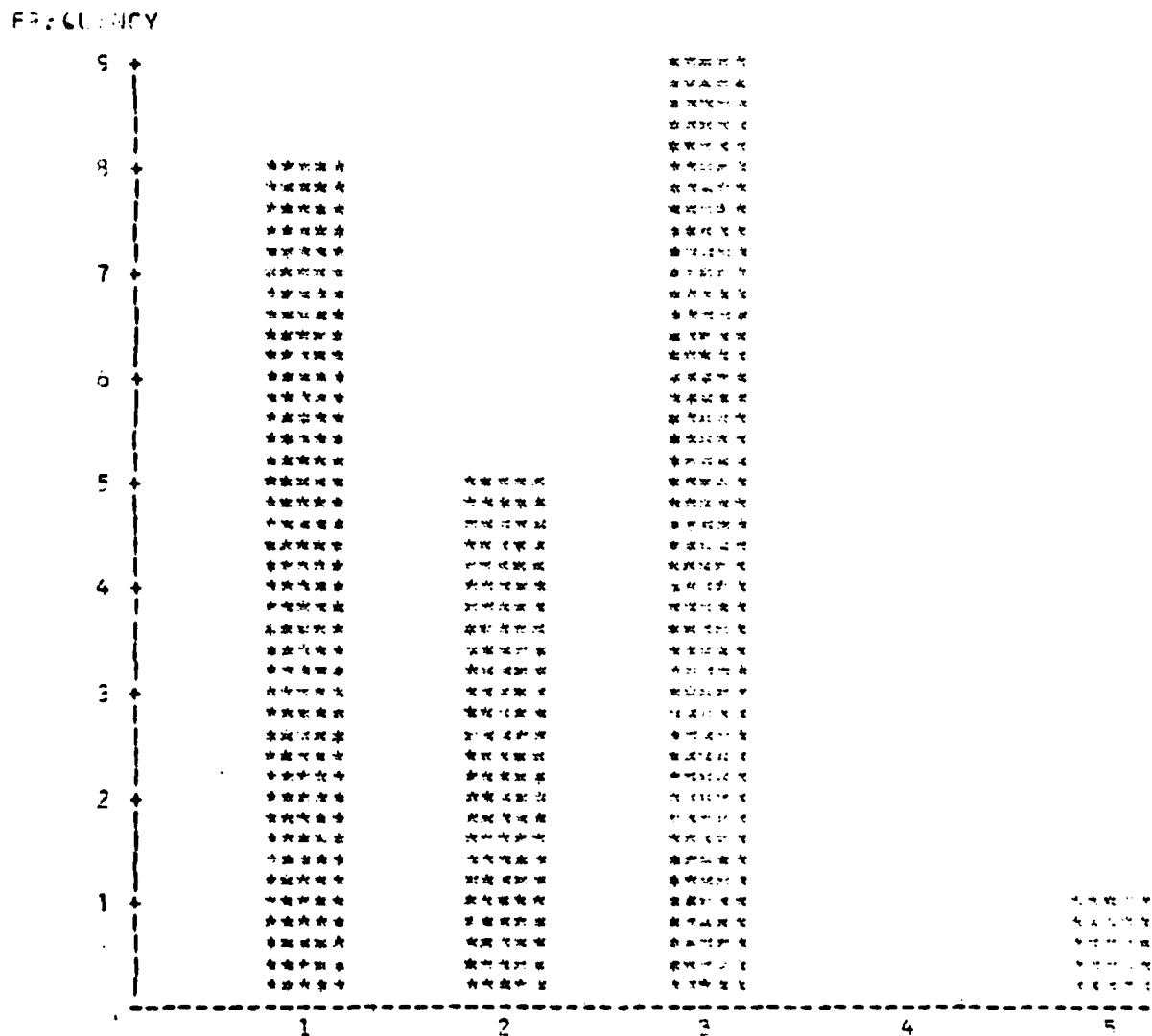
X16 = Pregunta #16
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

X16 MICHIGAN

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM FREQUENCY BAR CHART

19

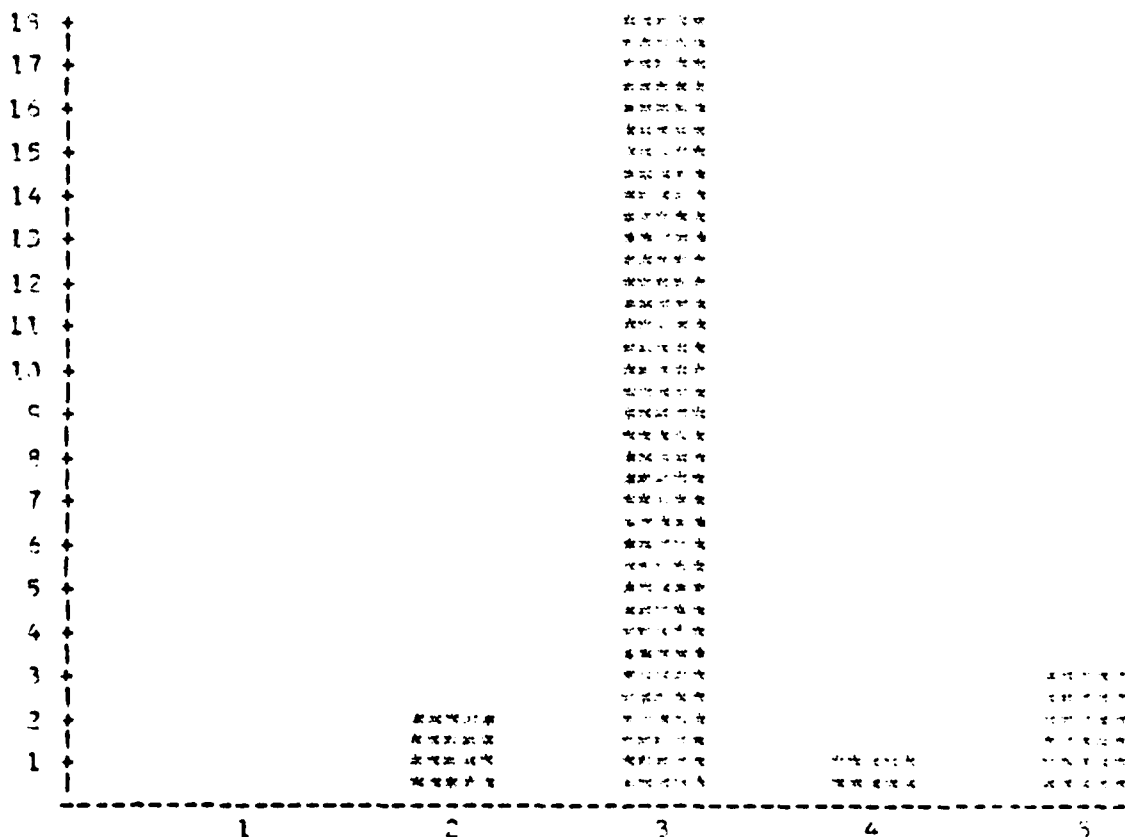


X17 = Pregunta #17
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO G (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM FREQUENCY BAR CHART

FREQUENCY



X18 = Pregunta #18

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Cal. Escogida

ANEXO H

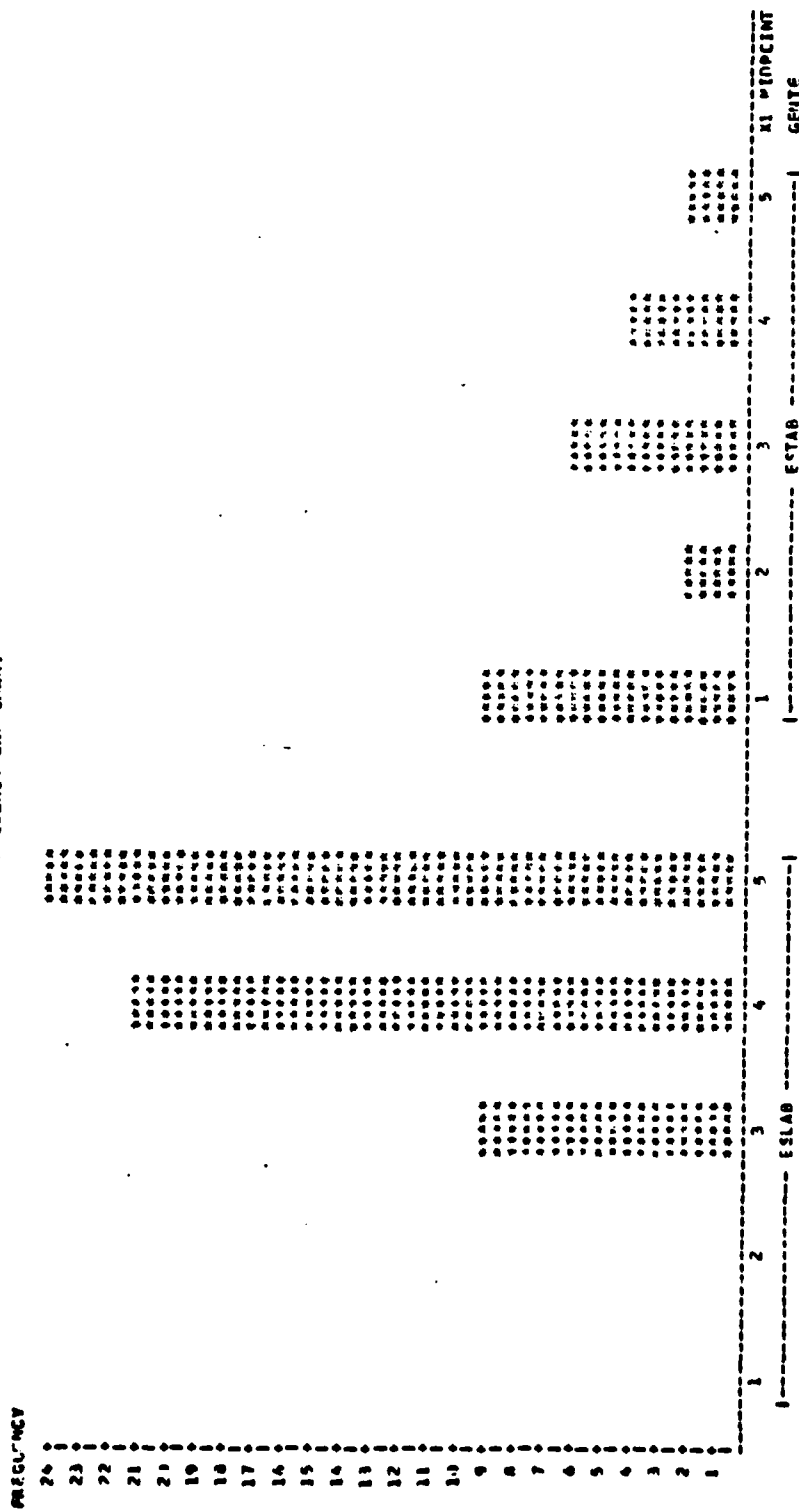
HISTOGRAMA UTILIZANDO LAS RESPUESTAS DE CADA PREGUNTA
DE LOS GRUPOS DE ESLABONES Y ESTABILIZADORES

Despues de haber visto y analizados los Anexo F y Anexo G, nos será ahora mucho facil, usando una misma escala, apreciar los dos grupos, eslabones y estabilizadores en un mismo plane, permitiendo esta comparación observar claramente en cada una de las preguntas el grado de descriminación, que por cada encuestado y por cada respuesta el cuestionario "Censo de Preferencia Profesional" es capaz de establecer.

ANEXO H

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 12130 FRIDAY, JUNE 13, 1980 1

FREQUENCY BAR CHART



X1 = Preg'nta #1

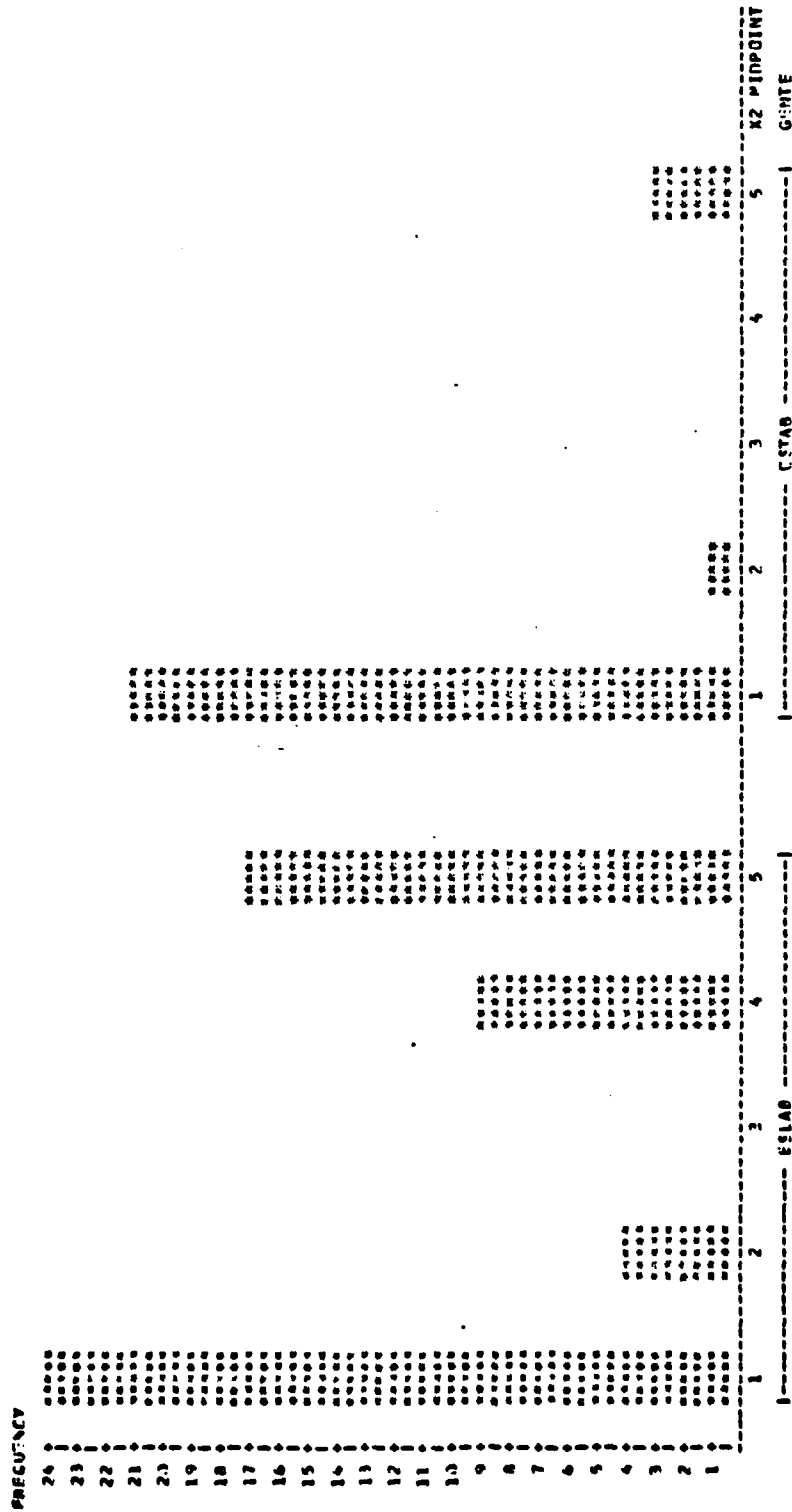
Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 10:30 FRIDAY, JUNE 13, 1980 2

FREQUENCY BAR CHART



X2 = Pregunta #2
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

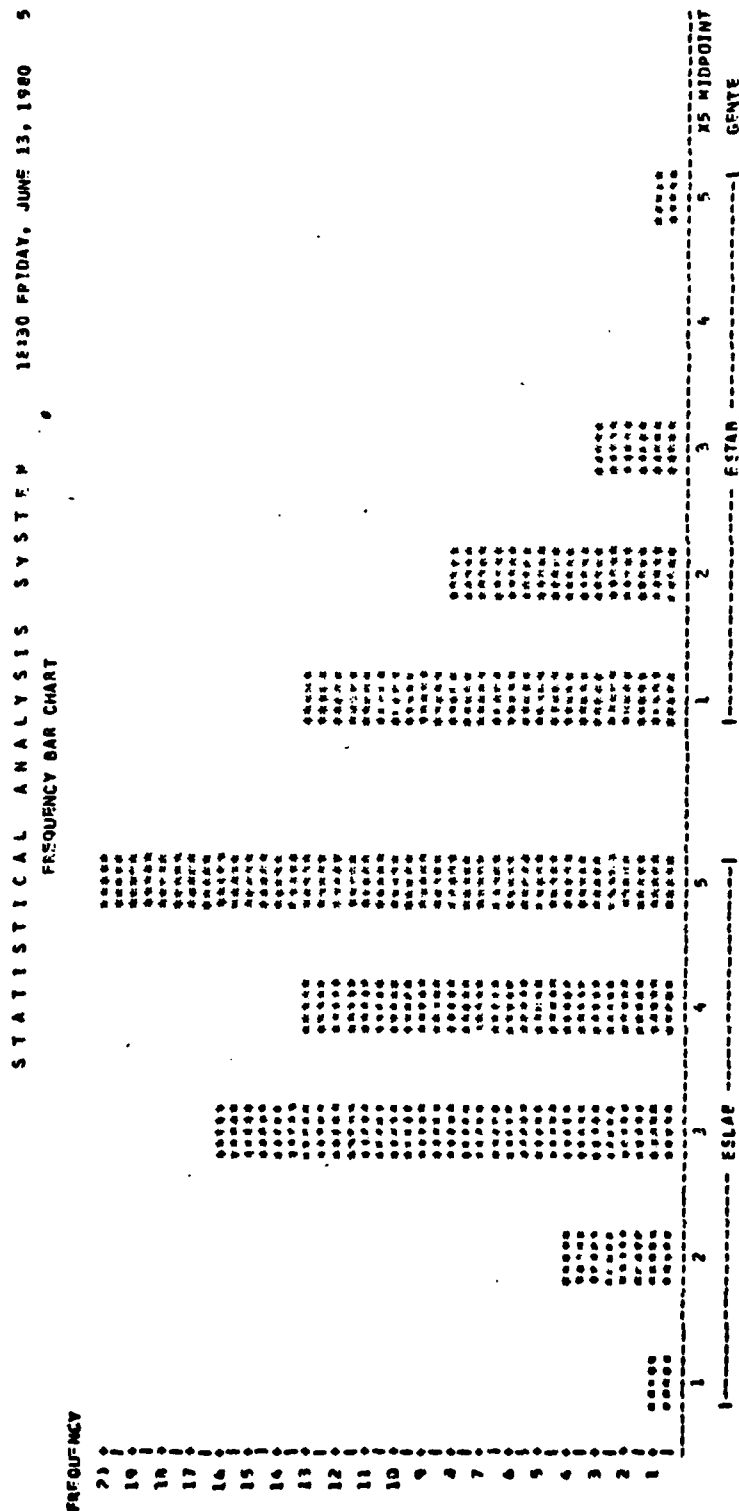
ANEXO H (cont)

STATISTICAL ANALYSIS OF DATA									
FREQUENCY BAS QUART									
19:20 EREDAY, 10/11 13. 1980									
3									
FREQUENCY									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									
1 2 3 4 5									

ANEXO H (cont.)

FREQ-ACV	1					2					3					4					5					6					7					8					9					10					11					12					13					14					15					16					17					18					19					20					21					22					23					24					25					26					27					28					29					30					31					32					33					34					35					36					37					38					39					40					41					42					43					44					45					46					47					48					49					50					51					52					53					54					55					56					57					58					59					60					61					62					63					64					65					66					67					68					69					70					71					72					73					74					75					76					77					78					79					80					81					82					83					84					85					86					87					88					89					90					91					92					93					94					95					96					97					98					99					100					101					102					103					104					105					106					107					108					109					110					111					112					113					114					115					116					117					118					119					120					121					122					123					124					125					126					127					128					129					130					131					132					133					134					135					136					137					138					139					140					141					142					143					144					145					146					147					148					149					150					151					152					153					154					155					156					157					158					159					160					161					162					163					164					165					166					167					168					169					170					171					172					173					174					175					176					177					178					179					180					181					182					183					184					185					186					187					188					189					190					191					192					193					194					195					196					197					198					199					200					201					202					203					204					205					206					207					208					209					210					211					212					213					214					215					216					217					218					219					220					221					222					223					224					225					226					227					228					229					230					231					232					233					234					235					236					237					238					239					240					241					242					243					244					245					246					247					248					249					250					251					252					253					254					255					256					257					258					259					260					261					262					263					264					265					266					267					268					269					270					271					272					273					274					275					276					277					278					279					280					281					282					283					284					285					286					287					288					289					290					291					292					293					294					295					296					297					298					299					300					301					302					303					304					305					306					307					308					309					310					311					312					313					314					315					316					317					318					319					320					321					322					323					324					325					326					327					328					329					330					331					332					333					334					335					336					337					338					339					340					341					342					343					344					345					346					347					348					349					350					351					352					353					354					355					356					357					358					359					360					361					362					363					364					365					366					367					368					369					370					371					372					373					374					375					376					377					378					379					380					381					382					383					384					385					386					387					388					389					390					391					392					393					394					395					396					397					398					399					400					401					402					403					404					405					406					407					408					409					410					411					412					413					414					415					416					417					418					419					420					421					422					423					424					425					426					427					428					429					430					431					432					433					434					435					436					437					438					439					440					441					442					443					444					445					446					447					448					449					450					451					452					453					454					455					456					457					458					459					460					461					462					463					464					465					466					467					468					469					470					471					472					473					474					475					476					477					478					479					480					481					482					483					484					485					486					487					488					489					490					491					492					493					494					495					496					497					498					499					500					501					502					503					504					505					506					507					508					509					510					511					512					513					514					515					516					517					518					519					520					521					522					523					524					525					526					527					528					529					530					531					532					533					534					535					536					537					538					539					540					541					542					543					544					545					546					547					548					549					550					551					552					553					554					555					556					557					558					559					560					561					562					563					564					565					566					567					568					569					570					571					572					573					574					575					576					577					578					579					580					581					582					583					584					585					586					587					588					589					590					591					592					593					594					595					596					597					598					599					600					601					602					603					604					605					606					607					608					609					610					611					612					613					614					615					616					617					618					619					620					621					622					623					624					625					626					627					628					629					630					631					632					633					634					635					636					637					638					639					640					641					642					643					644					645					646					647					648					649					650					651					652					653					654					655					656					657					658					659					660					661					662					663					664					665					666					667					668					669					670					671					672					673					674					675					676					677					678					679					680					681					682					683					684					685					686					687					688					689					690					691					692					693					694					695					696					697					698					699					700					701					702					703					704					705					706					707					708					709					710					711					712					713					714					715					716					717					718					719					720					721					722					723					724					725					726					727					728					729					730					731					732					733					734					735					736					737					738					739					740					741					742					743					744					745					746					747					748					749					750					751					752					753					754					755					756					757					758					759					760					761					762					763					764					765					766					767					768					769					770					771					772					773					774					775					776					777					778					779					780					781					782					783					784					785					786					787					788					789					790					791					792					793					794					795					796					797					798					799					800					801					802					803					804					805					806					807					808					809					810					811					812					813					814					815					816					817					818					819					820					821					822					823					824					825					826					827					828					829					830					831					832					833					834					835					836					837					838					839					840					841					842					843					844					845					846					847					848					849					850					851					852					853					854					855					856					857					858					859					860					861					862					863					864					865					866					867					868					869					870					871					872					873					874					875					876					877					878					879					880					881					882					883					884					885					886					887					888					889					890					891					892					893					894					895					896					897					898					899					900					901					902					903					904					905					906					907					908					909					910					911					912					913					914					915					916					917					918					919					920					921					922					923					924					925					926					927					928					929					930					931					932					933					934					935					936					937					938					939					940					941					942					943					944					945					946					947					948					949					950					951					952					953					954					955					956					957					958					959					960					961					962					963					964					965					966					967					968					969					970					971					972					973					974					975					976					977					978					979					980					981					982					983					984					985					986					987					988					989					990					991					992					993					994					995					996					997					998					999					1000					1001					1002					1003					1004					1005					1006					1007					1008					1009					1010					1011					1012					1013					1014					1015					1016					1017					1018					1019					1020					1021					1022					1023					1024					1025					1026					1027					1028					1029					1030					1031					1032					1033					1034					1035					1036					1037					1038					1039					1040					1041					1042					1043					1044					1045					1046					1047					1048					1049					1050					1051					1052					1053					1054					1055					1056					1057					1058					1059					1060					1061					1062					1063					1064					1065					1066					1067					1068					1069					1070					1071					1072					1073					1074					1075					1076					1077					1078					1079					1080					1081					1082					1083					1084					1085					1086					1087					1088					1089					1090					1091					1092					1093					1094					1095					1096					1097					1098					1099					1100					1101					1102					1103					1104					1105					1106					1107					1108					1109					1110					1111					1112					1113					1114					1115					1116					1117					1118					1119					1120					1121					1122					1123				
----------	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	---	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	-----	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--	------	--	--	--	--

ANEXO H (cont.)

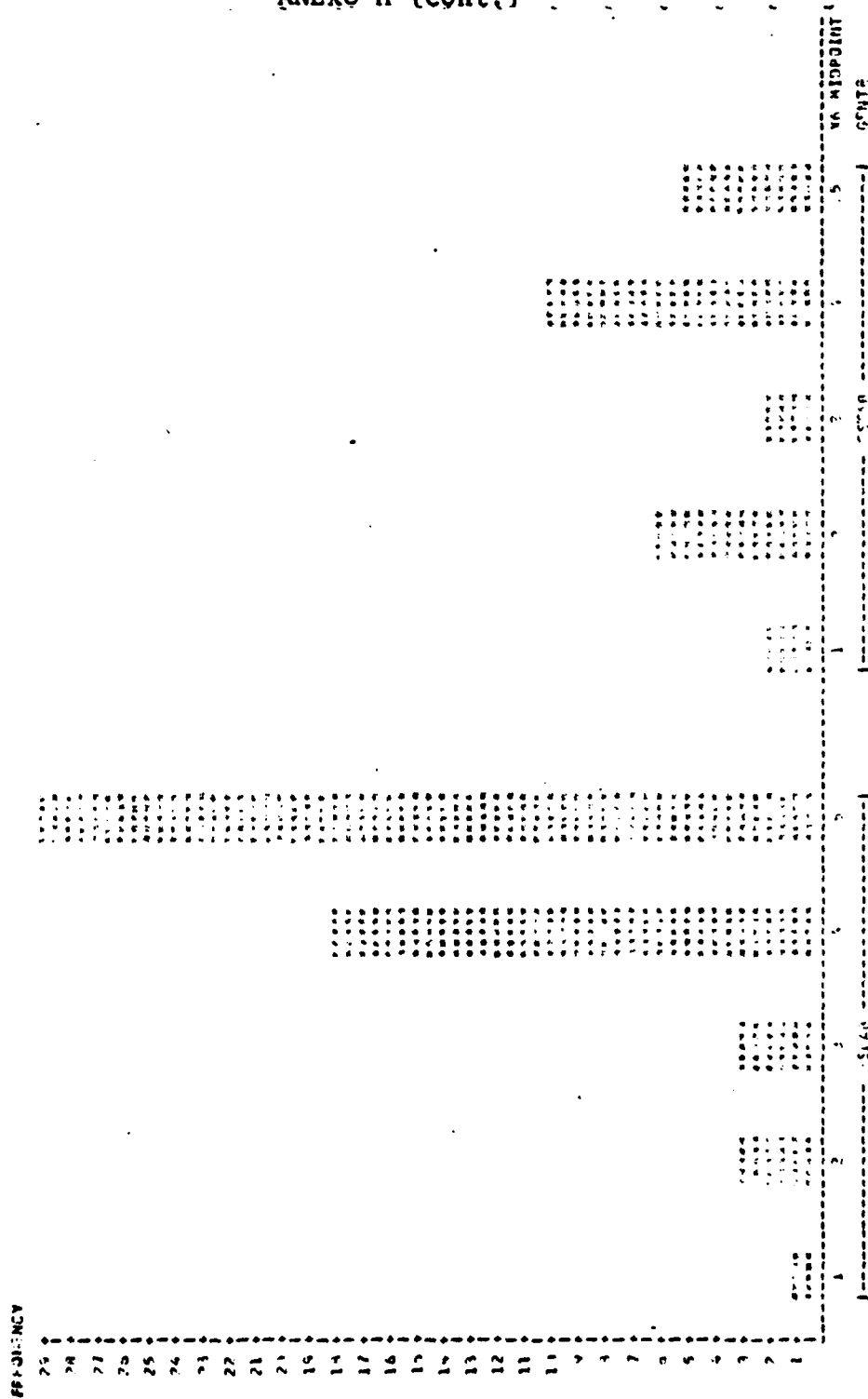


X5 = Pregunta #5
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

IPSC EPICTA, JUN. 17, 1980

CE QUINCY HAS CHART



X6 = Pregunta #6
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

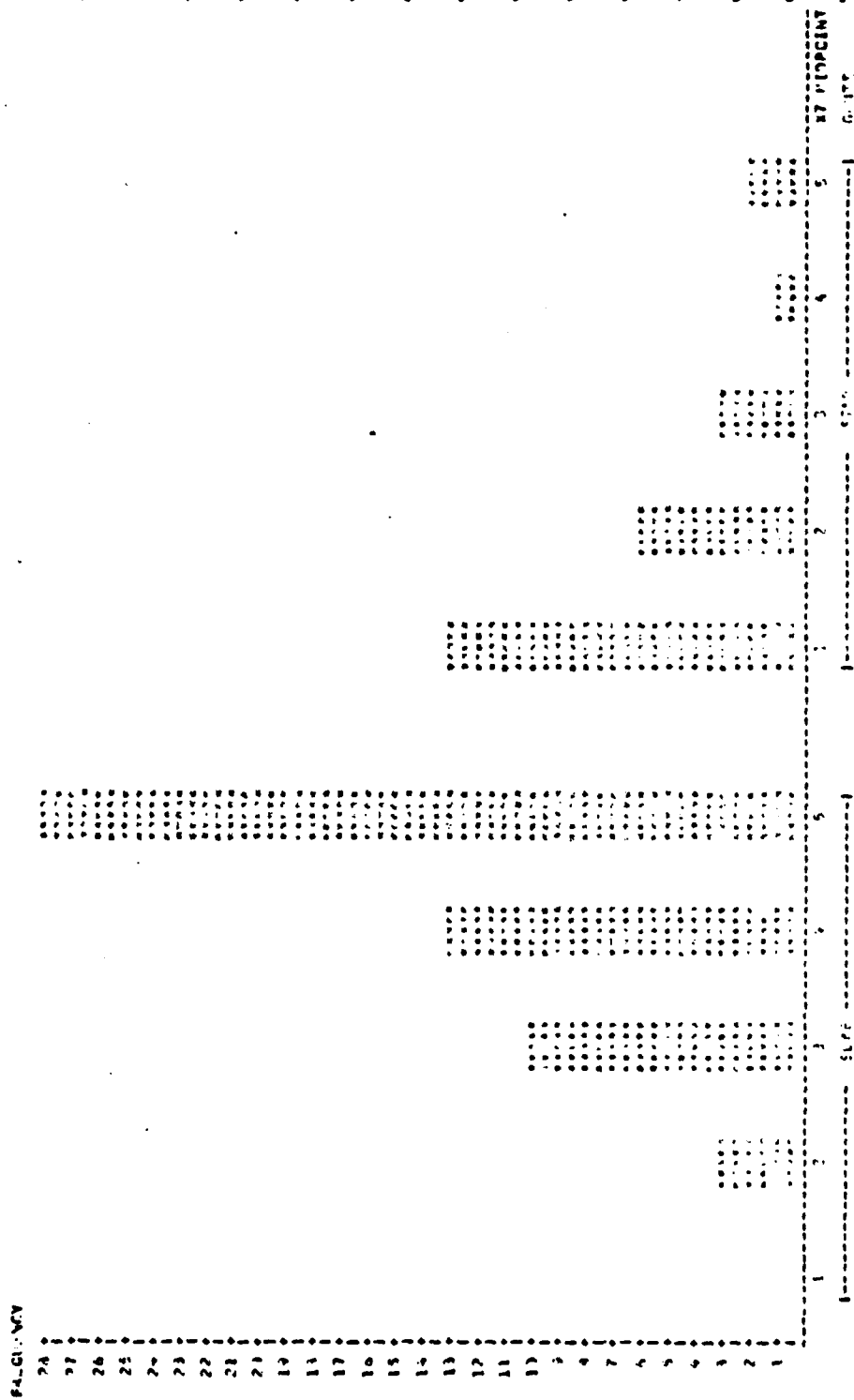
ANEXO H (cont.)

1613G FRIDAY, JUNE 13, 1969 7

SYSTEM

STATISTICAL ANALYSIS

FREQUENCY MAP CHART



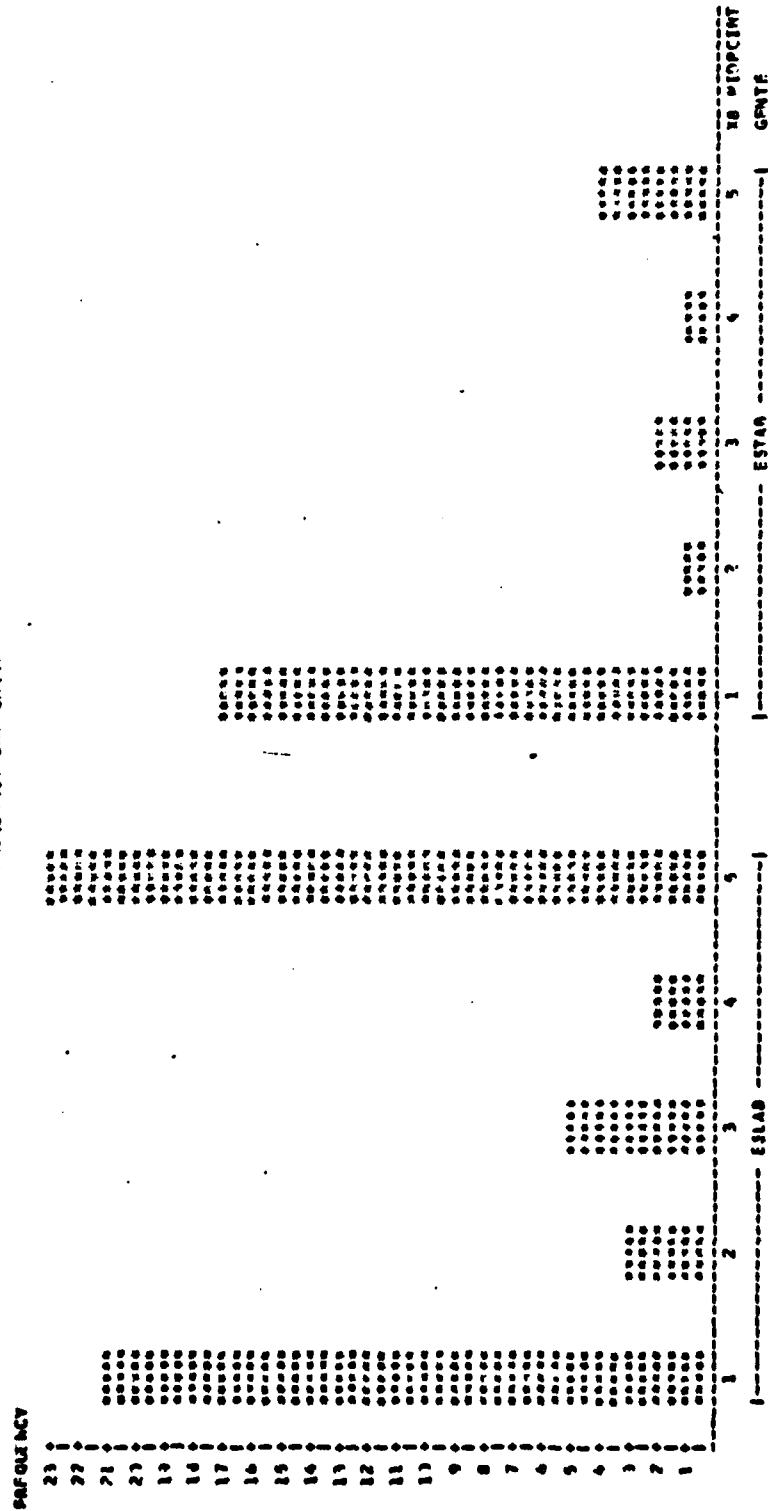
X7 = Pregunta #7

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 18133 FRIDAY, JUNE 13, 1980 8
FREQUENCY BAR CHART



X8 = Pregunta #8

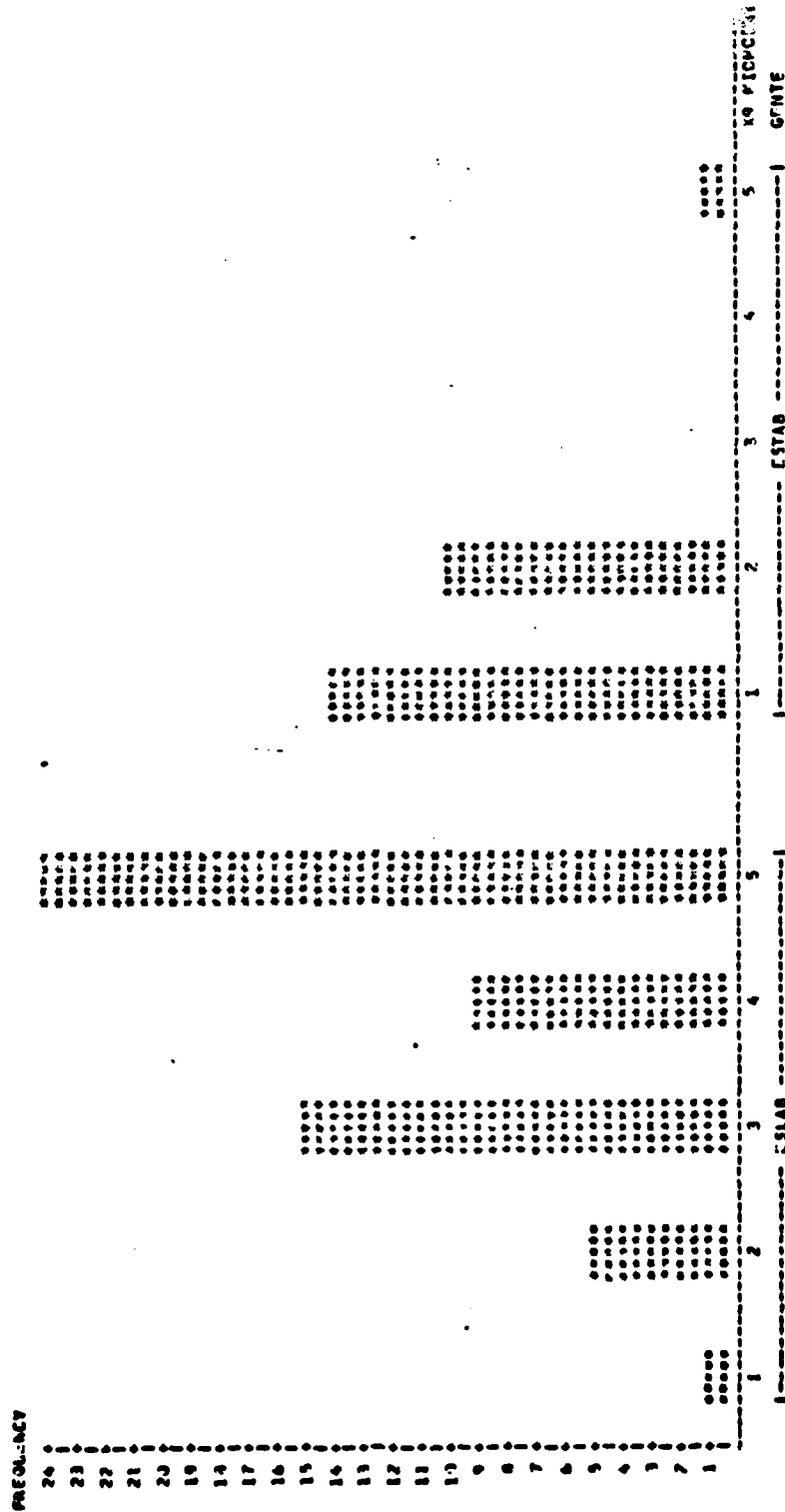
Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 10130 FRIDAY, JUNE 13, 1969 9

FREQUENCY MAP CHART



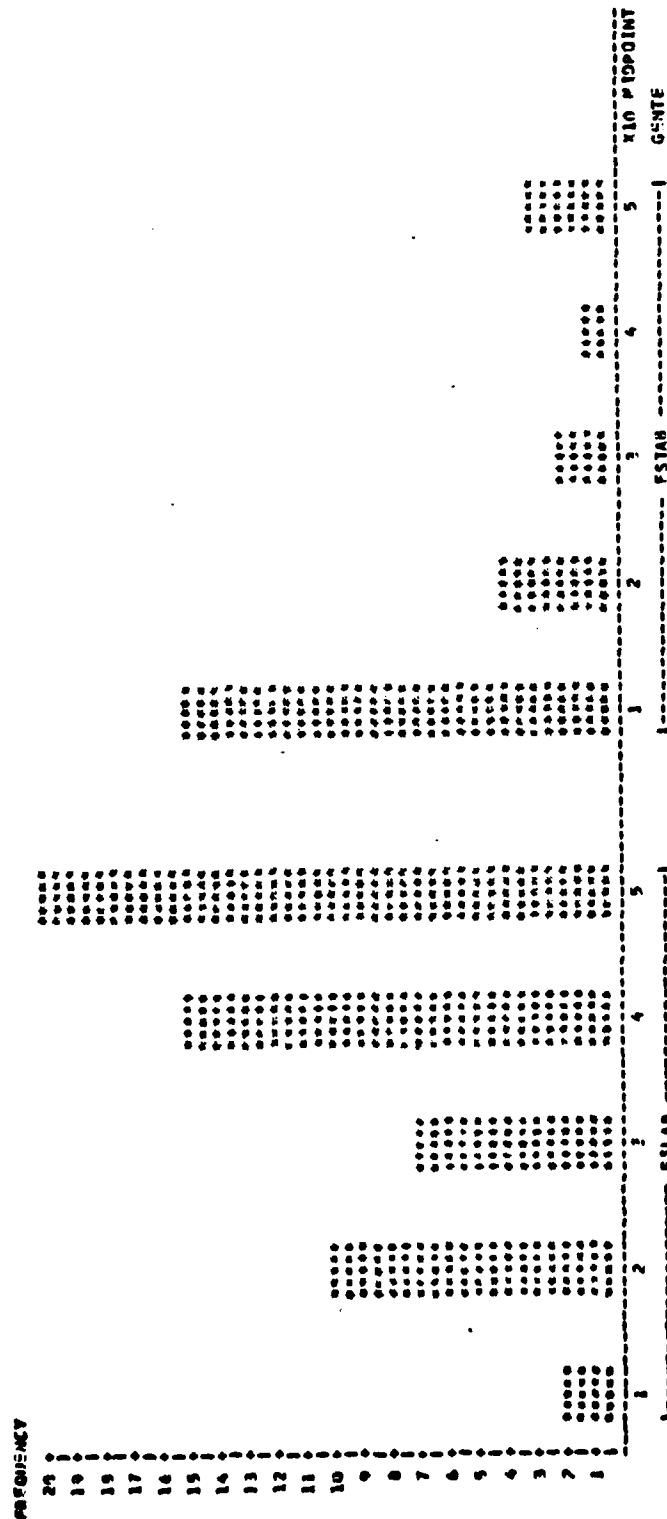
X9 = Pregunta #9

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 10130 FRIDAY, JUNE 13, 1980 10
FREQUENCY BAR CHART



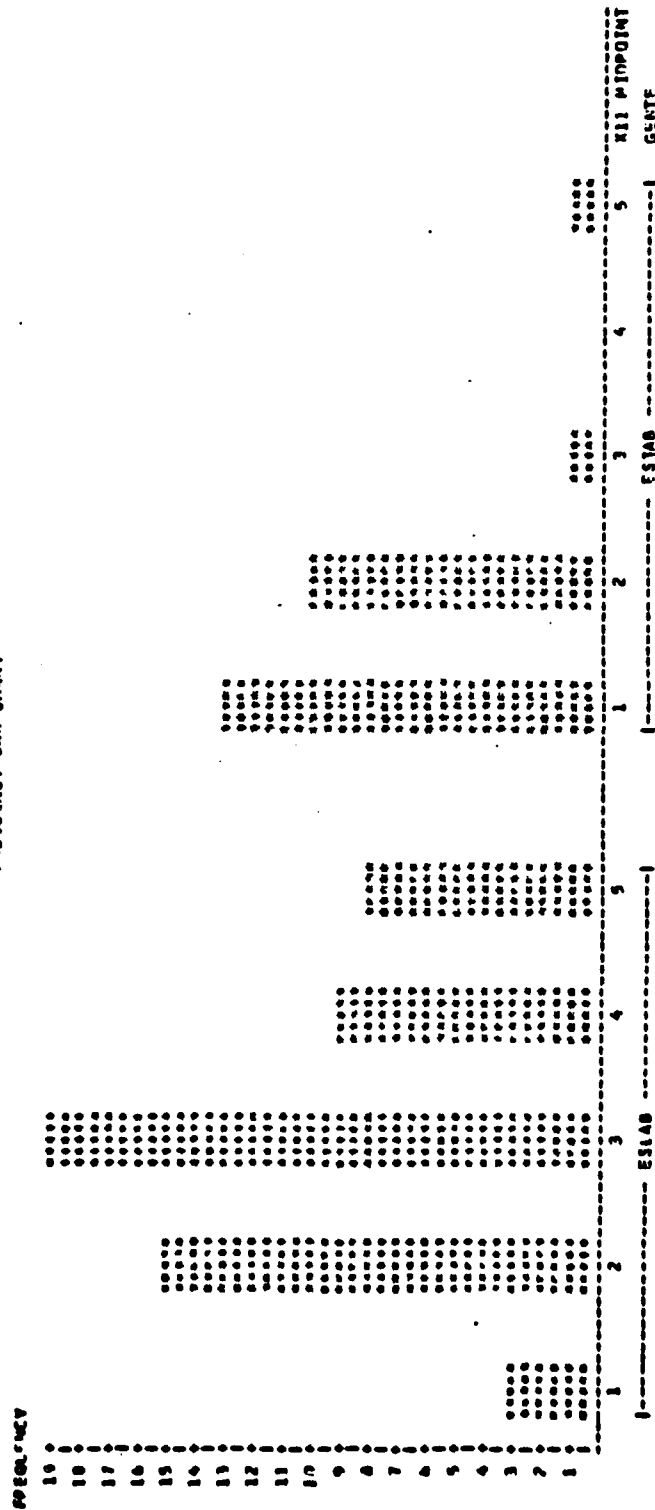
X10 = Pregunta #10

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 18:30 FRIDAY, JUNE 13, 1980 11
FREQUENCY BAR CHART



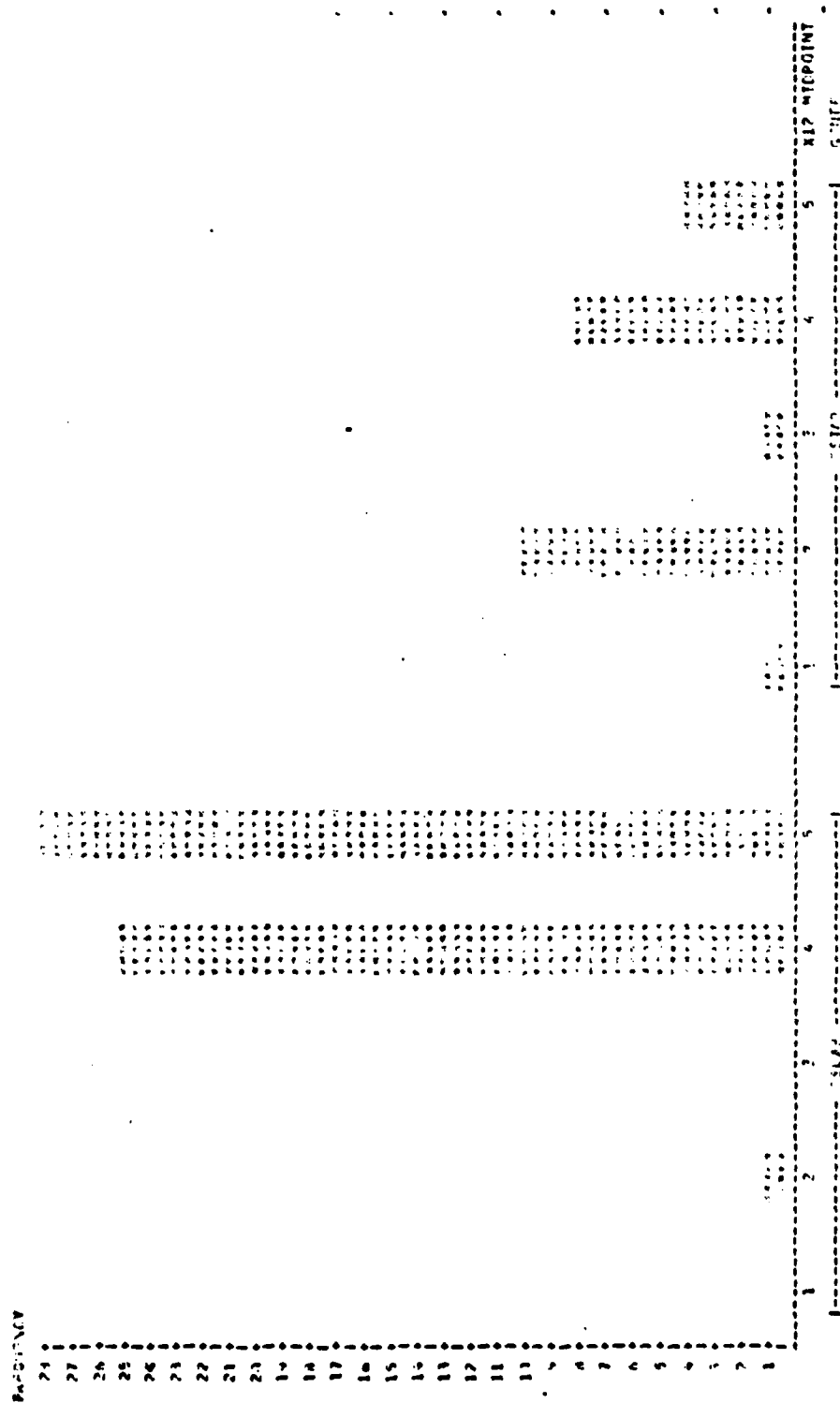
X11 - Pregunta #11
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

16120 661145, JUNE 13, 1980 12

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM

DATA

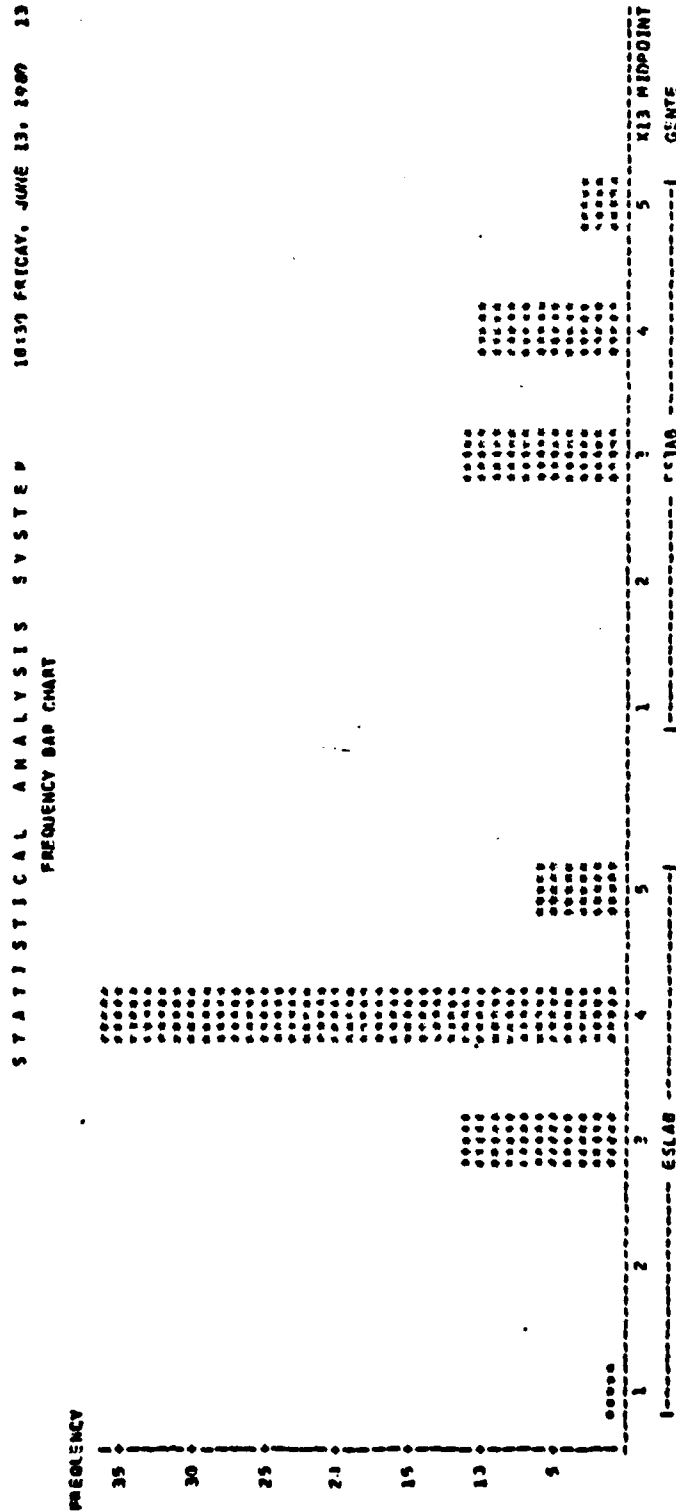


X12 = Pregunta #12

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

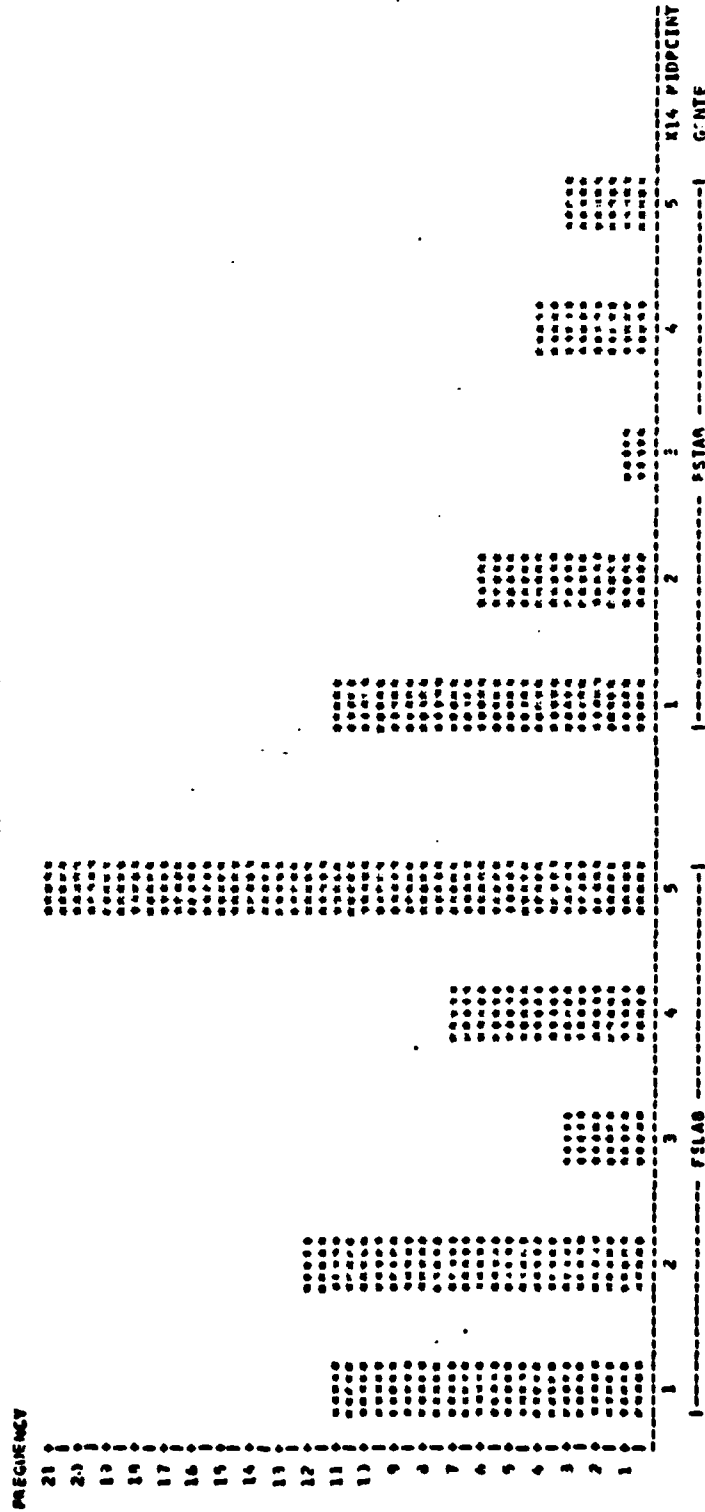


X13 - Pregunta #13
 Ordenadas - Frecuencia Encuestados
 Abcisas - Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 10:30 FRIDAY, JUN 13, 1960 14

FREQUENCY BAR CHART



X14 = Pregunta #14

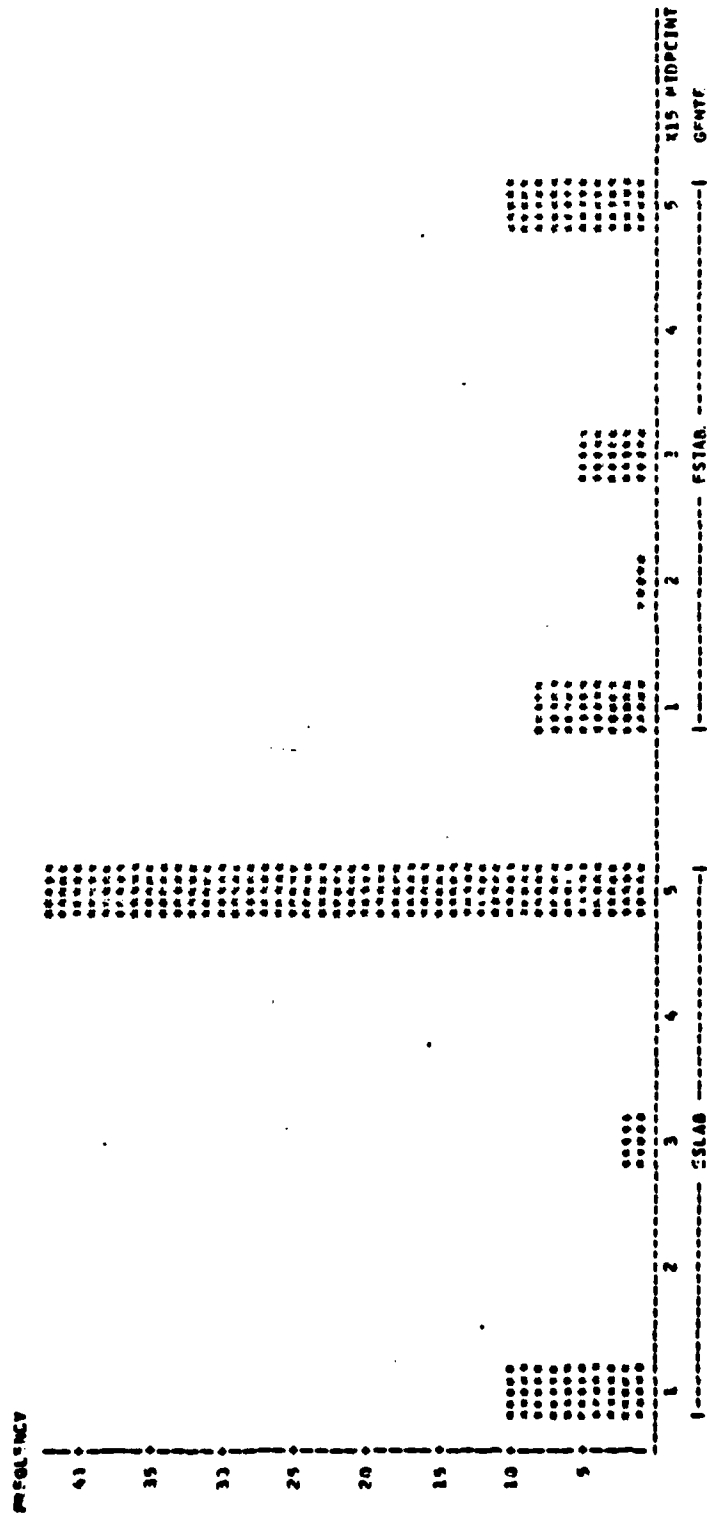
Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 1830 FRIDAY, JUNE 13, 1969 15

FREQUENCY BAR CHART



X15 = PREGUNTA #15

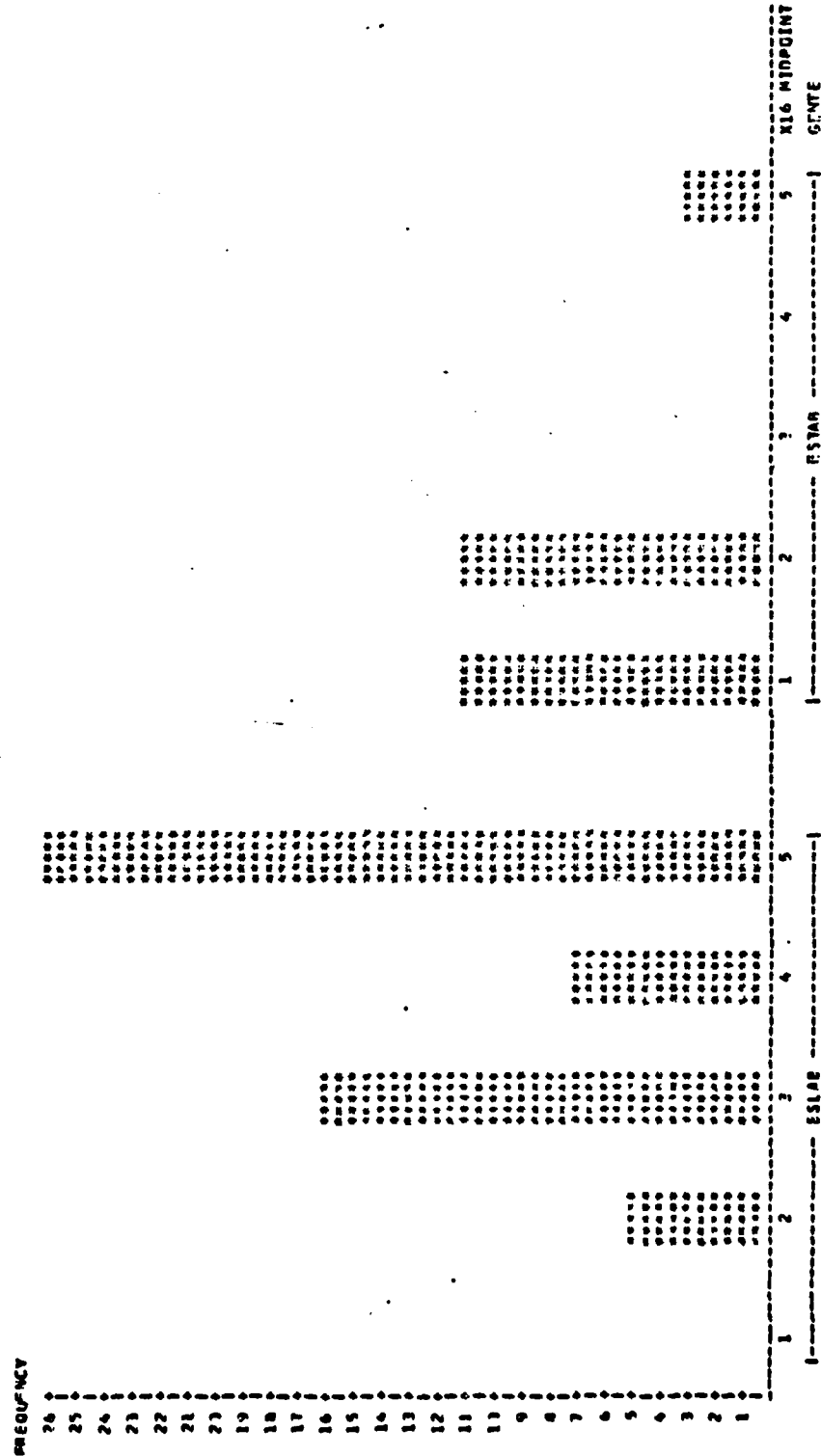
Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

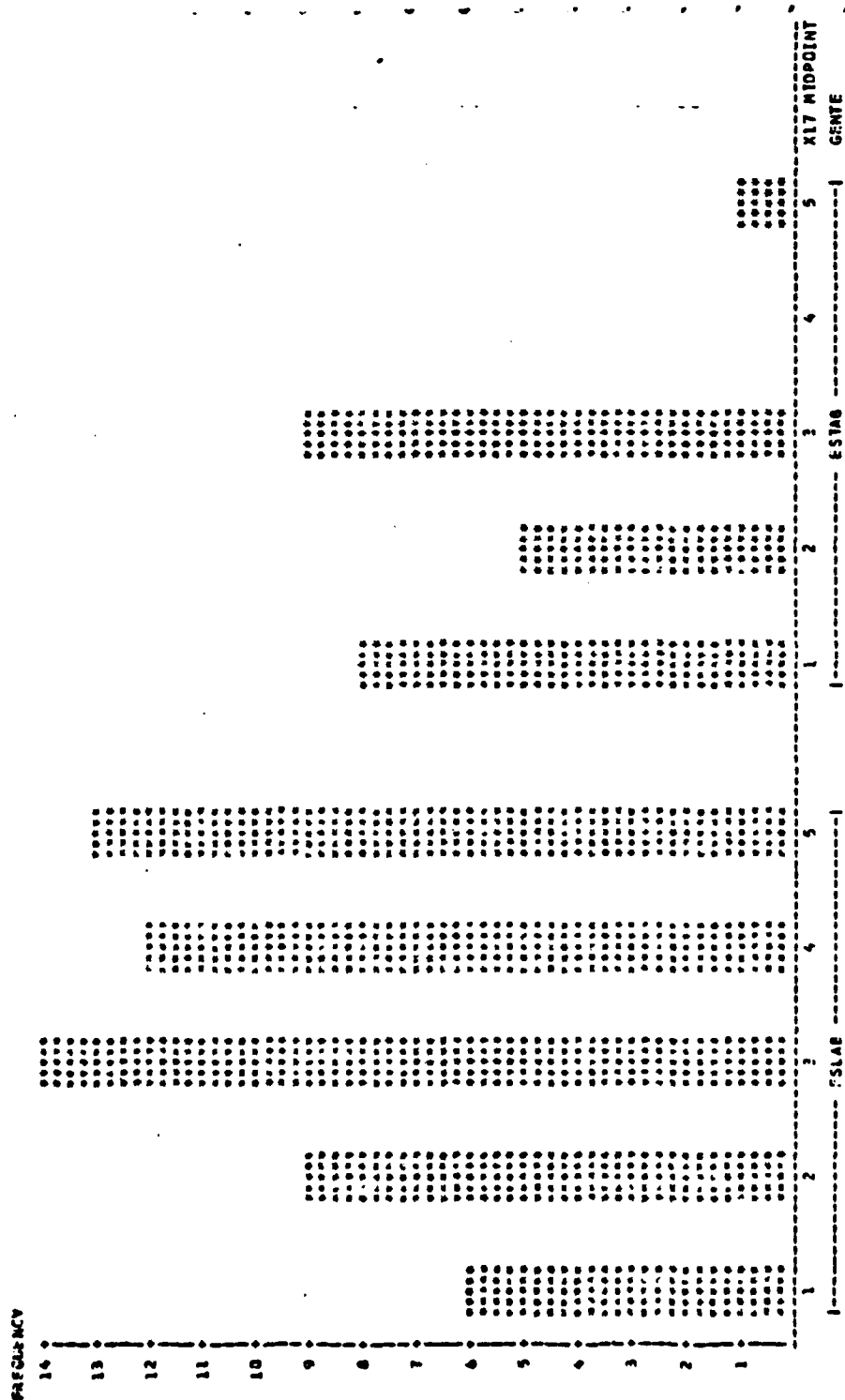
STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 10:33 FRIDAY, JUNE 13, 1980 16

FREQUENCY BAR CHART



X16 = Pregunat #16
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)



X17 = Pregunta #17

Ordenadas = Frecuencia Encuestados

Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO H (cont.)

STATISTICAL ANALYSIS SYSTEM 12:45 MONDAY, JUNE 16, 1980 2

FREQUENCY BAR CHART



X18 = Pregunta #18
 Ordenadas = Frecuencia Encuestados
 Abcisas = Comparación de la calificación escogida por eslabones y estabilizadores

ANEXO I

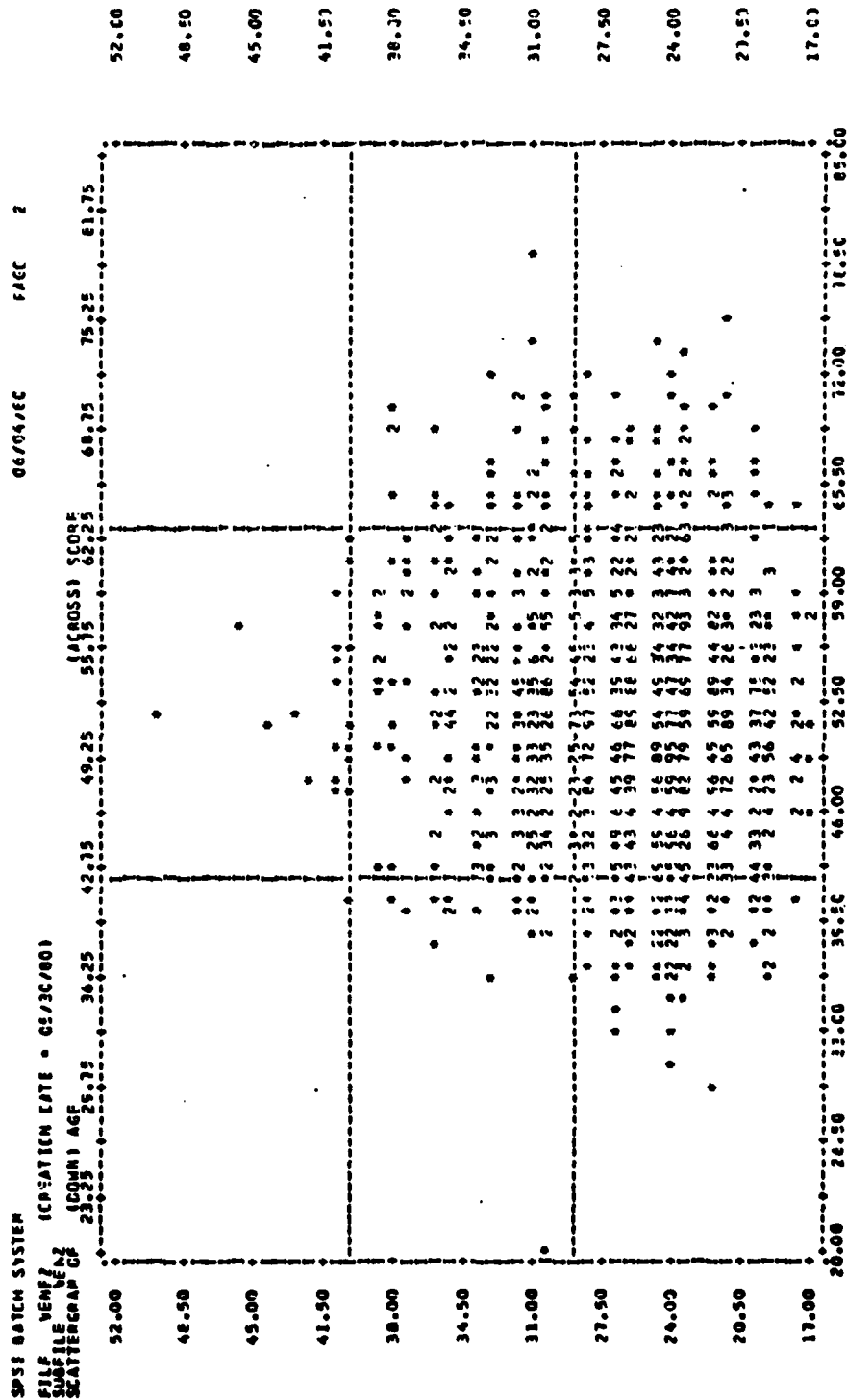
GRÁFICO DE DISPENSION EDAD-CALIFICACIÓN

Muestra este anexo, los gráficos de dispersión de las variables edad ploteadas en el eje de las ordenadas y calificación del cuestionario ploteadas en el eje de las abscisas.

Para un mejor análisis, se procedió a efectuar varios gráficos con respecto a la edad, con el objeto de poder ir apreciando la variación de puntuación y la tendencia hacia el eslabón obtenida por cada uno de los encuestados en particular y por los grupos seleccionados. Estos grupos y en orden de aparición son:

- a. Usando todo el grupo de encuestados.
- b. El grupo comprendido en las edades de 17 hasta 25 años.
- c. El grupo comprendido en las edades de 26 hasta 30 años.
- d. El grupo comprendido en las edades de 31 hasta 35 años.
- e. El grupo comprendido en las edades de 36 hasta 40 años.
- f. El grupo comprendido en las edades de 41 hasta 45 años.
- g. El grupo comprendido en las edades de 46 hasta 45 años.
- h. El grupo comprendido en las edades de 51 hasta 55 años.

ANEXO I



Ordenadas = Edad; Abcisas = Calificacion Total Por Cada Cuestionario

ANEXO I (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM		06/04/EC	PAGE	3
STATISTICS..				
CORRELATION (P) -	0.11211	R SQUARE	-	0.01288
STD ERR OF EST -	4.82565	INTERCEPT (A) -	-	22.17899
PLOTTED VALUES -	1489	EXCLUDED VALUES-	1	1
				0

***** IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.

166

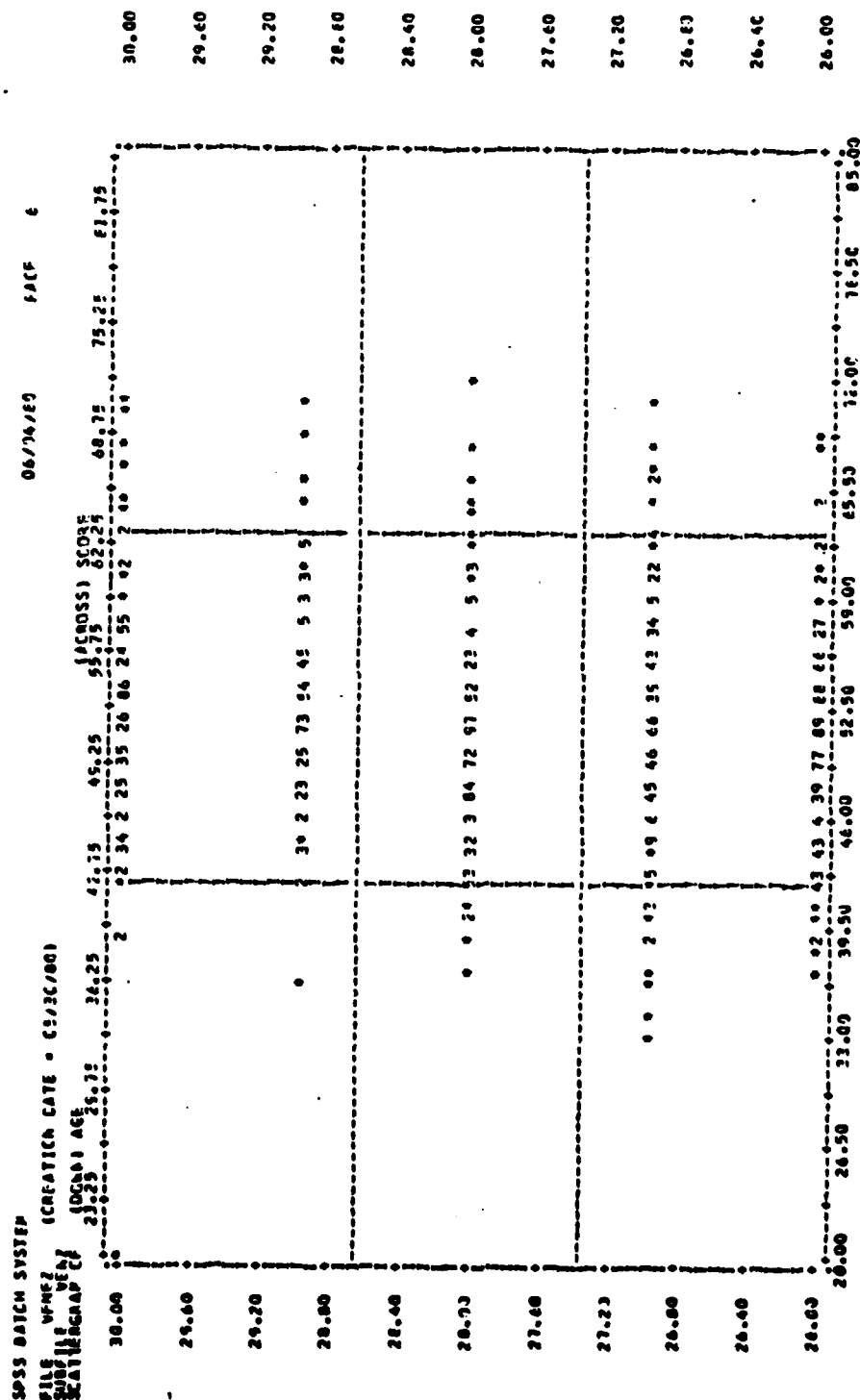
Ordenadas = Edad; Abcisas = Calificación Total Por Cada Cuestionario

ANEXO I (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM	06/04/EC	PAGE	:
STATISTICS..			
CORRELATION (R)			
SEE FOR CP SST			
PLOTTED VALUES			
-0.02112	R SQUARED	-	0.00746
1.57825	INTERCEPT (A)	-	22.69760
765	EXCLUDED VALUES	-	725
	SIGNIFICANCE	-	0.27420
	SLOPE (B)	-	-0.00598
	MISSING VALUES	-	6

***** IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPLETED.

ANEXO I (cont.)



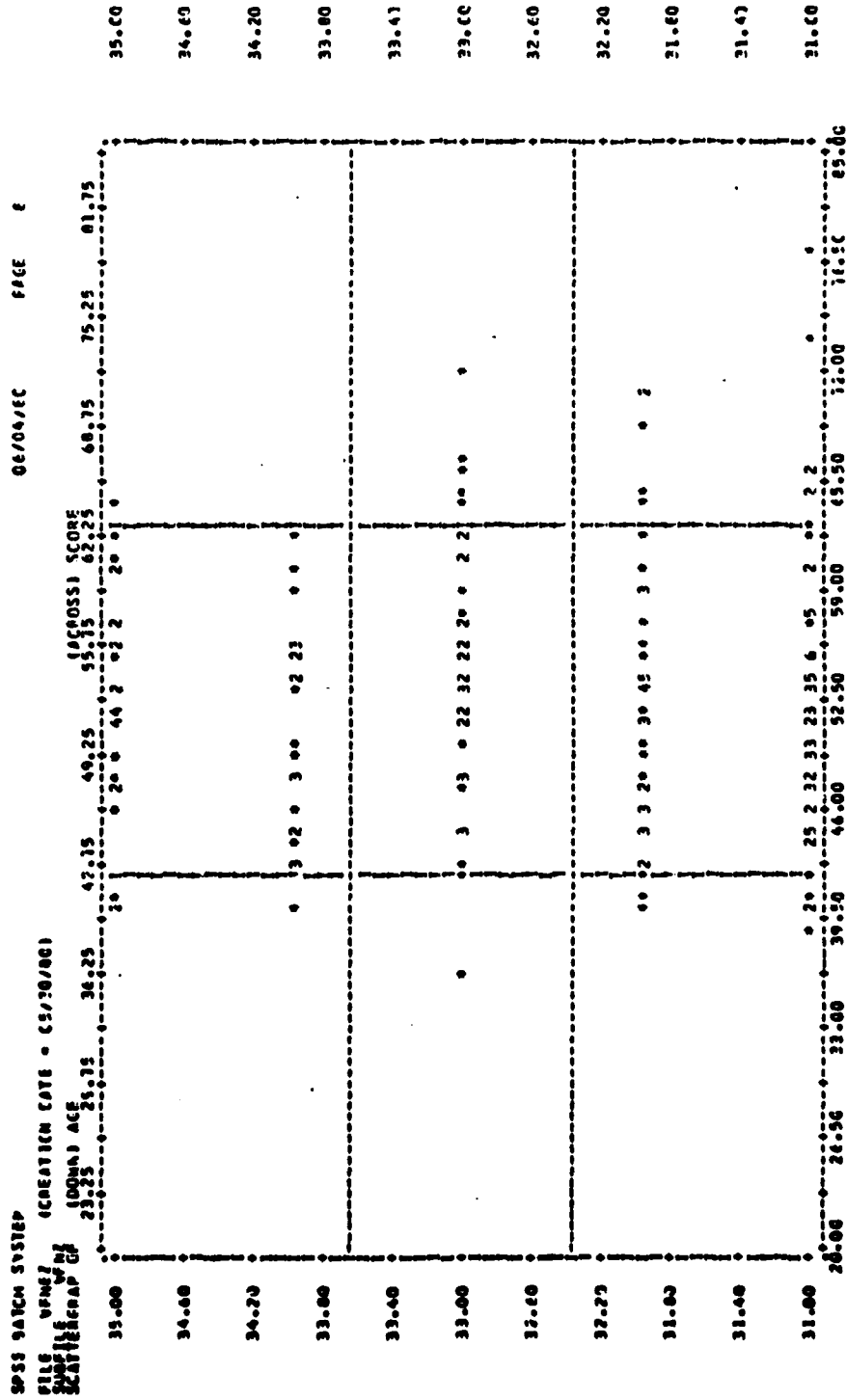
Ordenadas = Edad; Abcisas = Calificacion Total Por Cada Cuestionario

ANEXO I (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM		06/14/83	PAGE	7
STATISTICS--				
CORRELATION (R)	0.6612	R SQUARED	-	0.0754
STD ERR OF EST	1.40355	INTERCEPT (A)	-	26.03260
PLOTTED VALUES	403	EXCLUDED VALUES	1027	0
		SIGNIFICANCE	-	0.01767
		SLOPE (B)	-	0.01762
		MISSING VALUES	-	0

***** IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.

ANEXO I (cont.)

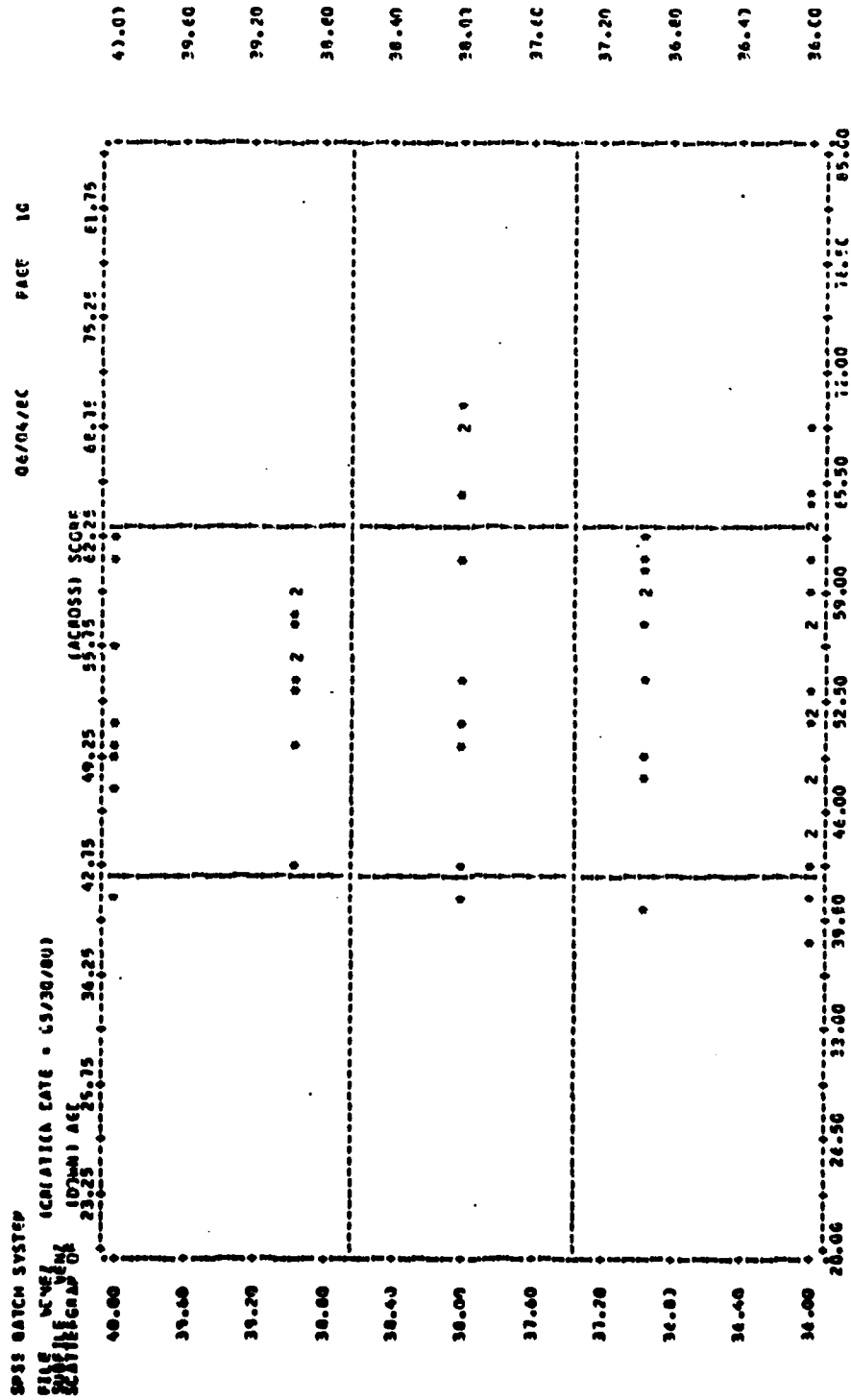


Ordenadas = Edad; Abcisas = Calificacion Total Por Cada Cuestionario

ANEXO I (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM		QC/CN/EC	FACF	S
STATISTICS..				
CGCORRELATION (R)	-J.04321	0.00100	SIGNIFICANCE	-
STC ERR OF EST	1.42102	INTERCEPT (A) -	SLOPE (B)	-
PLCTED VALUES	191	EXCLUDED VALUES-	MISSING VALUES	-
		1255		0
				0.27594
				-0.00820
***** IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.				

ANEXO I (cont.)



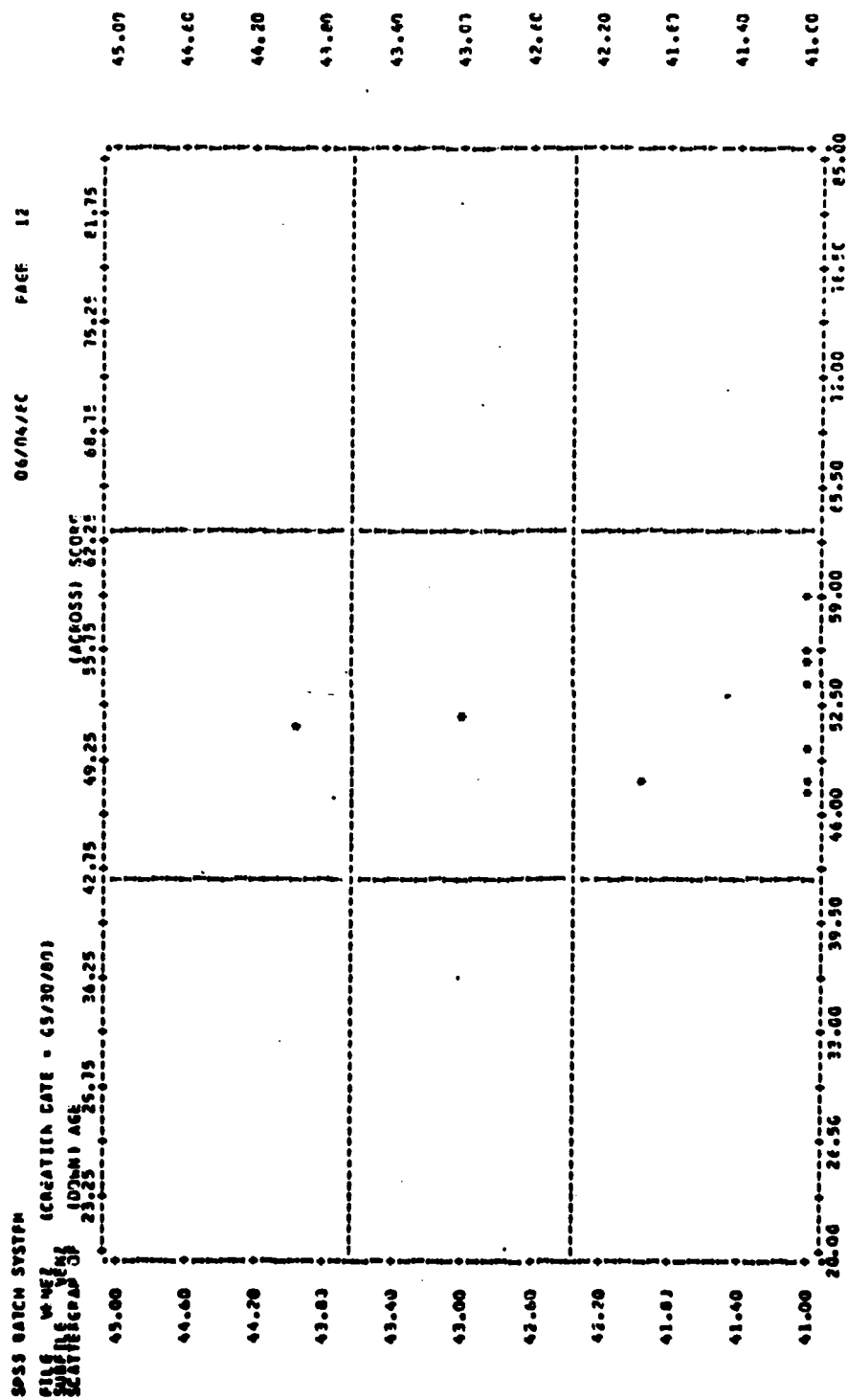
Ordenadas = Edad; Abcisas = Calificacion Total Por Cada Cuestionario

ANEXO I (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM	00/04/EC	PAGE	11
STATISTICS..			
CORRELATION (R)	-0.0200	R SQUARED	0.00042
STD ERR OF EST	1.4100	INTERCEPT (A)	37.79068
PLOTTED VALUES	50	EXCLUDED VALUES	1422
		SIGNIFICANCE	0.43039
		SLOPE (B)	-0.00376
		MISSING VALUES	0

***** IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.

ANEXO I (cont.)



Ordenadas = Edad; Abcisas = Calificación Total Por Cada Cuestionario

SPSS BATCH SYSTEM

STATISTICS..

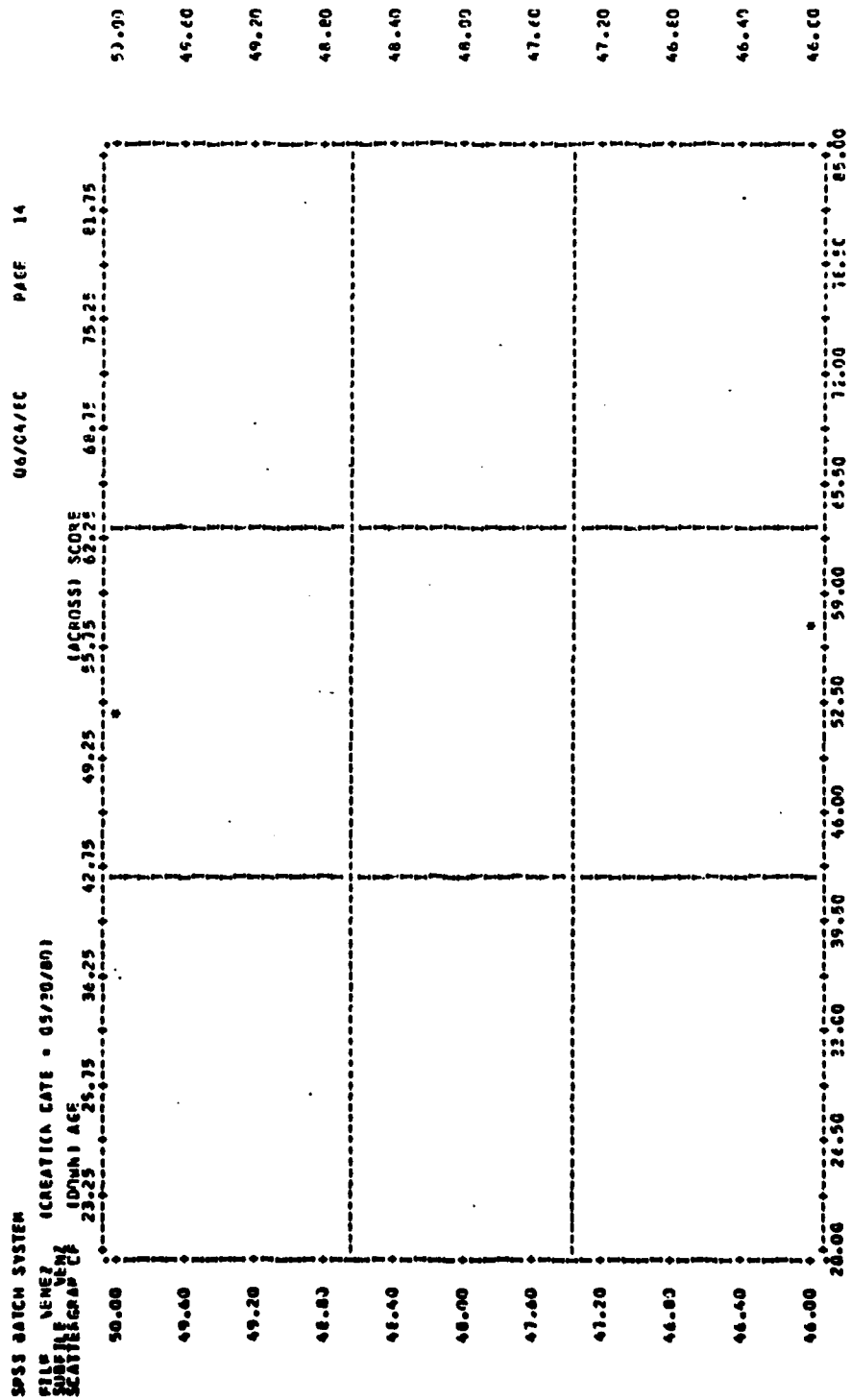
CORRELATION (R)
STD ERR OF EST
PLOTED VALUES -

-0.10245 R SQUARED - 0.03345 SIGNIFICANCE - 0.30597
1.12662 INTERCEPT (A) - 44.20000 SLOPE (B) - -0.65000
10 EXCLUDED VALUES- 1460 MISSING VALUES - 0

06/04/88 PAGE 13

***** IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.

ANEXO I (cont.)



Ordenadas = Edad; Abcisas = Calificacion Total Por Cada Cuestionario

ANEXO I (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM

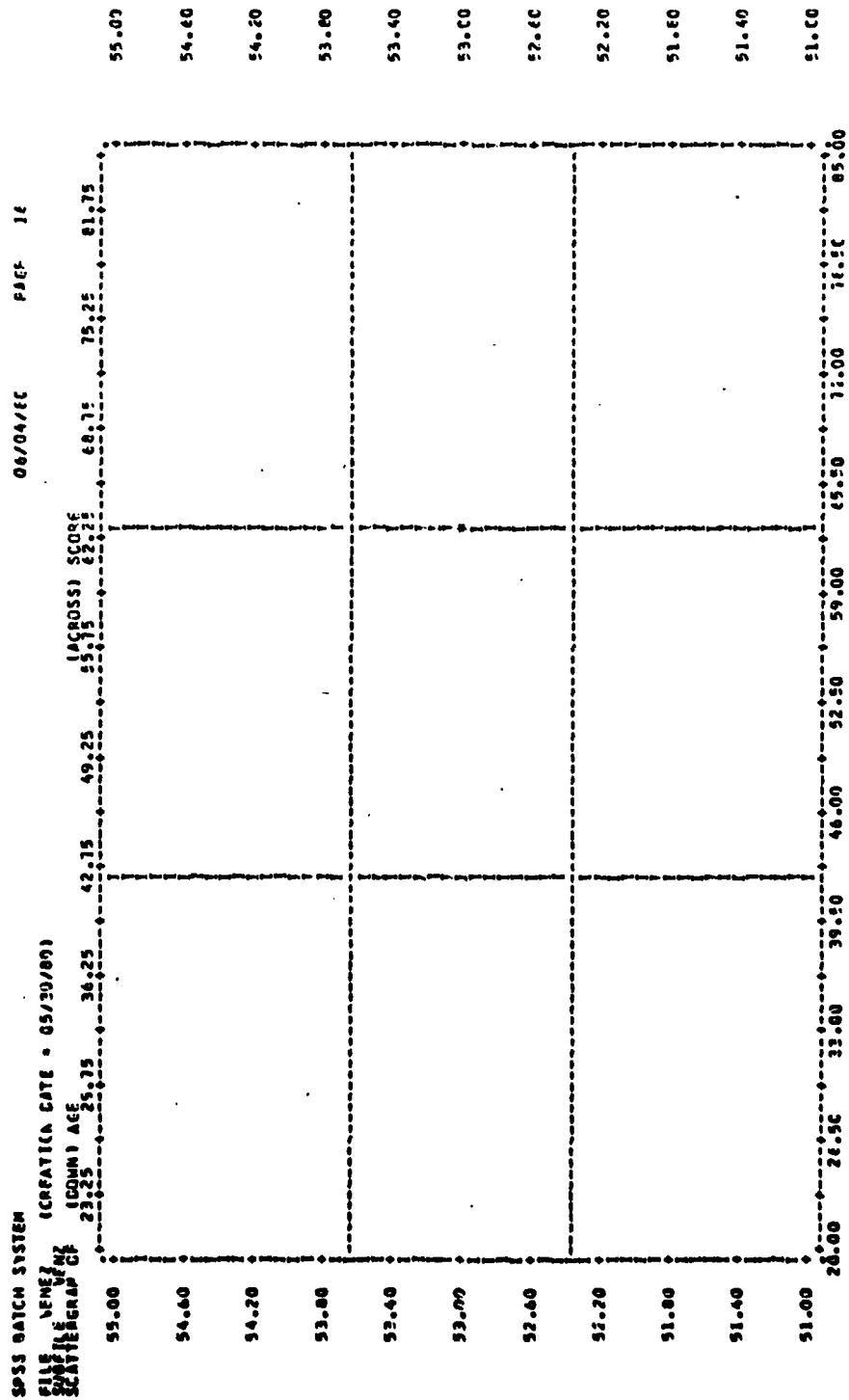
STATISTICS..

CORRELATION (R)
STC FOR OF EST -
PLETIED VALUES -

-1.0000	R SQUARED	-	1.00000	SIGNIFICANCE	-	*****
*****	INTERCEPT (A)	-	51.60000	SLOPE (B)	-	-0.80000
2	EXCLUDED VALUES-	1488		MISSING VALUES	-	0

***** IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.

ANEXO I (cont.)



Ordenadas = Edad; Abcisas = Calificación Total Por Cada Cuestionario

ANEXO I (cont.)

SPSS BATCH SYSTEM
 STATISTICS..
 STATISTICS CANNOT BE COMPUTED DUE TO INSUFFICIENT CASES.
 PLOTTED VALUES - 1 EXCLUDED VALUES- 1489 MISSING VALUES - 0
 ***** IS PRINTED IF A COEFFICIENT CANNOT BE COMPUTED.

BIBLIOGRAFÍA

A

1. Allen, Thomas J., "Performance of information channels in the transfer of technology" industrial management review, VIII (1966), pp. 87-98.

B

2. Bell, W.E., "Consumer innovators: A unique market for newness," in proceedings of the winter conference of the American Marketing Association. New York 1963.
3. Blackwell, Roger D., "Word-of-mouth communication by the innovator," Tournaz of Marketing, xxxiii (July, 1969), p. 19.
4. Bales, R. F., et al., "Channels of communication in small group," American Sociological Review, XVI (June 1963), pp. 2-7.

C

5. Creighton, J. W., J. A. Jolly, and S. A. Denning, enhancement of research and development output utilization efficiencies: linker concept methodology in the technology transfer process. Monterey, California, Naval Postgraduate School, NPS-55CF720-GIA (1972).
6. Czepiel, J. A. "Word-of-mouth processes in the diffusion of a major technological innovation," Journal of Marketing Research, Vol. II, May 1974, pp. 172-180.

E

7. Engel, James F., Blackwell, Roger D. and Keguerries, Robert J., "How information is used to adopt an innovation," Journal of Advertising Research, IX (September, 1969), p. 4.

F

8. Farr, R. S. "Knowledge linkers and the flow of education information," Institute for communication Research, Stanford University, September 1969.

G

9. Gilmore, Johns., The environment and action in the technology transfer: 1970-1980, in a report of a conference sponsored by Denver Research Institute, University of Denver Snowmass-at-Aspen, Sept. 26-28, 1969. Washington, D.C. Dept. of Commerce N70-26339, 1969.

H

10. Harvard Business Review, 1964.

K

11. Katz, Elihu, "The step flow of communications: An up-to-date report on an hypothesis," The public opinion quarterly, XXI (Spring) 1957, p. 77.
12. Kottenstette, J. P. and J. E. Freeman, project for the analysis of technology transfer, Denver Research Institute, University of Denver, D.R.I. #2605, July 1972.

M

13. Massey, information requirements for contract defense Mission Oriented Basic REsearch Investment Decisions, Ph.D. Dissertation, Washington, D.C.: American University, 1967.

P

14. Politz, Alfred, A 12-months' study of better homes and gardens readers, Des Moines, Iowa: Meredith Publishing Co., 1956.

Q

15. Quero Morales C, "Imagen-Objetivo de Venezuela," Reformas fundamentales para su desarrollo; Tomo i 1978.

R

16. Rogers, E. M. and Shoemaker, F. Floyd, communication of innovation: Across-cultural approach. New York: Ree Press of Glenco, 1971.
17. Reynolds, Fred D. and Darden, William E., "Mutually Adaptive Effects of Interpersonal Communication," Journal of Marketing Research, VIII (November, 1977), p. 449.
18. Riley, John W., Jr., and Riley, Matilda W., "Mass Communication and the social system," in Robert K. Menton et al., Sociology Today: Problems and Prospects, New York: Basic Books, 1959.
19. Rogers, Evertt, and Rogers, L. Edna, "A Methodological Analysis of Adoptions Scales," Rural Sociology, XXVI (1961), p. 330.
20. Robertson, Thomas S., an analysis of innovative behavior and its determinants. Ann Arbor: University of Michigan, 1967.
21. S.A.S. Institute, Inc., "Statistical Analysis System User's Guide," 1979.
22. Norman H. Nie, C. Hadlai Hull, Jean G. Jenkins, Karin S. and Dale H. Bent, "Statistical Package for the Social Sciences," Second Edition, 1975.

INITIAL DISTRIBUTION LIST

	No. Copies
1. Defense Technical Information Center Cameron Station Alexandria, Virginia 22314	2
2. Library, Code 0142 Naval Postgraduate School Monterey, California 93940	2
3. Department Chairman, Code 54 Department of Administrative Sciences Naval Postgraduate School Monterey, California 93940	1
4. Professor J. W. Creighton, Code 54Cf Department of Administrative Sciences Naval Postgraduate School Monterey, California 93940	10
5. Dr. Stephen Laner Management Sciences Staff U. S. Forest Service P. O. Box 245 Berkeley, California 94701	1
6. Dr. J. A. Jolly 905 Dunbarton Sacramento, California 95825	2
7. R. Del Rosario Hernández Comandancia General de la Marina Av. Volmer, San Bernadino Caracas, (101) Venezuela	6